



Universidad
Politécnica
de Cartagena



FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA
EMPRESA

Plan de negocio "Leviatan MTG"

Proyecto de fin de grado

Curso 2013/2014

Autor:

Antonio Martínez Zamora

Director:

Antonio Juan Briones Peñalver

Trabajo Fin de Grado para la obtención del título de
Graduado en Administración y Dirección de Empresas

Abstract

In the following document it will be developed the business plan of the company Leviatan MTG.

The main objective of the company is to offer a high range of services related to the world of Magic:The Gathering® trading cards, establishing ourselves as a solution to the spread of obsolete utilities which are present in the main webpages that make our competition.

Among the services we offer we must highlight the database, the deck manager and the search engine. All is implemented in a social environment with the most popular social networks such as Facebook or Twitter and our own internal social network.

The organization of Leviatan MTG is based on the webpage <http://www.leviatanmtg.com/> offering these services in addition to an online store where users can purchase all kind of material related to Magic:The Gathering®.

Studying this business plan we will observe the viability of the project and the steps to follow for its implementation.



ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| 1.PROYECTO Y OBJETIVOS | 9 |
| a) ¿Cuál es nuestro producto? ¿Qué es Magic:TheGathering®? | 11 |
| b) Idea de negocio. Leviatan MTG | 12 |
| c) Los promotores | 13 |
| d) Objetivos generales | 13 |
| 2.PRODUCTO Y MERCADO | 15 |
| a) Producto: visión general | 17 |
| b) Servicios: Visión general | 18 |
| c) Puntos fuertes y ventajas | 19 |
| d) El cliente | 19 |
| e)Targets | 20 |
| e)Claves de futuro | 21 |
| 3.COMPETITIVIDAD | 23 |
| a) Competencia..... | 25 |
| b) Principales competidores..... | 27 |
| c) Análisis comparativo | 29 |
| d) Competitividad | 29 |
| 4.PLAN DE MARKETING | 31 |
| a) Análisis D.A.F.O | 33 |
| b) Producto o servicio | 35 |
| c) Políticas de producto, precio y atención al cliente. | 38 |
| d) Política de Promociones y descuentos | 39 |
| e) Sistema de puntos | 39 |
| f) Comunicación y publicidad | 40 |
| g) Redes sociales en Leviatan MTG..... | 42 |
| La escucha activa..... | 44 |
| h) Proveedores | 44 |

| | |
|---|-----------|
| 5.PLAN DE VENTAS | 45 |
| a) Estrategia de ventas..... | 47 |
| b) La fuerza de ventas | 47 |
| c) Plan de ventas anual | 48 |
| 6.RECURSOS HUMANOS | 51 |
| a) Introducción | 53 |
| b)Organigrama | 53 |
| c) Sueldos y salarios..... | 56 |
| 7.AREA ECONÓMICO Y FINANCIERA | 59 |
| a) Plan de viabilidad económica..... | 61 |
| Presupuesto de inversión..... | 61 |
| Gastos..... | 62 |
| Ventas..... | 63 |
| Tesorería..... | 63 |
| Resultados | 64 |
| 8.ASPECTOS LEGALES Y SOCIETARIOS | 69 |
| 8.1 Área jurídica | 71 |
| a) Introducción | 71 |
| b) Ventajas de abrir la empresa en Reino Unido..... | 72 |
| c) La figura del nominee director o director fiduciario. | 74 |
| 8.2 Área fiscal | 75 |
| d) Obligaciones fiscales..... | 75 |
| e) Documentación necesaria..... | 77 |
| 9.CONCLUSIONES | 79 |
| 10.BIBLIOGRAFÍA..... | 85 |
| Índice de Imágenes , tablas y gráficos..... | 88 |

1.PROYECTO Y OBJETIVOS

1. Proyecto y objetivos

a) ¿Cuál es nuestro producto? ¿Qué es Magic: The Gathering®?

Magic :TheGathering® es un famoso juego de estrategia por cartas coleccionables siendo el primer juego en este tipo de género con grandes influencias de los juegos de rol tradicionales. Fue creado en el 1993 por Richard Garfield, profesor de matemáticas de la universidad de Whitman en Washington DC y fue comercializado por la editora Wizards of the Coast conocida por diversos juegos de tablero y rol.

Desde su creación, se ha convertido en referencia en este mundo para multitud de juegos posteriores y actualmente cuenta con más de 7 millones de jugadores repartidos por todo el mundo habiendo sido traducido a diez idiomas diferentes (inglés, alemán, francés, español, portugués, italiano, ruso, coreano, japonés y chino).

En esta amplia cantidad de usuarios de Magic: The Gathering® se pueden identificar varios tipos de jugadores que afrontan el juego desde diferentes perspectivas. Podemos encontrar desde los llamados "jugadores ocasionales" , jugadores aficionados que elaboran un mazo de cartas normalmente básico y compiten entre amigos o también jugadores profesionales que cuentan con sponsors y compiten en los torneos oficiales que mueven importantes sumas de dinero.

En el mundo de Magic: TheGathering® o MTG® , cada jugador representa un hechicero siendo el mazo de cartas que tiene en mano el arsenal con el que cuenta para derrotar a los demás jugadores.

La colección de cartas con la que cuenta MTG® es vasta y en continuo crecimiento pues cada año se lanzan varias expansiones existiendo hasta la fecha unas 28.000 cartas diferentes en el mercado. La escasez de muchas de estas cartas que han sido lanzadas desde 1993 tiene como consecuencia una revalorización que puede alcanzar en ocasiones precios desorbitados en el mercado secundario. La carta más cara fue un "Black Lotus" que fue vendida por 15.000\$. No obstante no sólo la escasez de determinadas cartas dictaminan su valor en el mercado, la antigüedad, estética o poder en el juego son factores que son tenidos en cuenta en los intercambios. Además, existen

y se aceptan en las normas del juego el uso de cartas editadas por ilustradores que modifican el aspecto original. Si el trabajo del ilustrador es bueno la carta puede tomar el valor de única y llegar a revalorizarse premiando el aspecto artístico de la misma. Siempre que se preserven determinados puntos en la carta que no pueden ser modificados y deben ser perfectamente visibles se permitirá su uso en las distintas competiciones oficiales sin importar que la ilustración original impresa fuera distinta.

b) Idea de negocio. Leviatan MTG

Aunque el mercado es amplio, el número de tiendas tanto virtuales como físicas que ofrecen un servicio especializado que albergue base de datos, tienda, utilidades para crear un mazo o gestionar cartas es limitado o sólo se especializan en uno de esos aspectos. Además, en el mercado español no existen apenas aplicaciones web de Magic.

Ante esta diseminación de utilidades, el jugador se siente forzado a navegar entre diferentes páginas y consultar en bases o aplicaciones arcaicas y obsoletas para lograr una gestión bastante limitada.

Leviatan MTG nace ante la necesidad de los jugadores de hacer converger toda esa serie de funciones en un solo lugar mejorándolos cada uno significativamente. Todos los servicios se integran en las distintas redes sociales, los usuarios podrán compartir sus cartas favoritas, mazos, compras recientes o incluso localizar geográficamente a otro usuario al que retar para jugar una partida.

El núcleo de Leviatan, por tanto, se organiza en base a la página web <http://www.leviatanmtg.com/> donde están estructuradas las distintas secciones, servicios y utilidades que se ofrecen al usuario con una interfaz rápida, sencilla, intuitiva y basada en las últimas técnicas de programación web 3.0.

No obstante no sólo ofrecerá servicios en su tienda virtual sino que actuará como proveedor de diversas tiendas de la región de Murcia atraídas por una competitiva relación calidad-precio. Además, contamos con una serie de ilustradores con experiencia que editaran algunas cartas poniéndolas a la disposición del usuario que tendrá la opción de visualizarla, compartirla con sus contactos en las redes sociales y su adquisición en la tienda virtual.

c) Los promotores

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre | Antonio Martinez Zamora |
| Rol | Dirección |
| Categoría profesional | Administración y dirección de empresas |
| Responsabilidades | Dirigir la creación de la web, el plan de negocio y la documentación necesaria. |
| Información de contacto | antonio.martinez@leviatanmtg.com |

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre | Elena Fernandez Garcia |
| Rol | Diseño web |
| Categoría profesional | Ingeniera de telecomunicaciones, diseñadora web |
| Responsabilidades | Crear el diseño de la aplicación LeviatamMTG |
| Información de contacto | elena@leviatanmtg.com |

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre | David Prieto González |
| Rol | Programador, diseñador |
| Categoría profesional | Ingeniero informático |
| Responsabilidades | Programar y diseñar la aplicación |
| Información de contacto | david@leviatanmtg.com |

| | |
|-------------------------|--|
| Nombre | José Claudio Calderón Argüeso |
| Rol | Programador, bases de datos |
| Categoría profesional | Ingeniero informático |
| Responsabilidades | Programar la aplicación LeviatamMTG |
| Información de contacto | claudio@leviatanmtg.com |

d) Objetivos generales

Pretendemos establecer una sólida empresa que se base en una buena aplicación web creada con las últimas tecnologías disponibles.

Enfocándonos a cubrir las necesidades de un mercado innovador , muy extenso y con un gran número de consumidores potenciales nos centraremos en la mejora y creación de

una serie de servicios innovadores que nos permitan convertirnos en referencia en el sector de las cartas coleccionables.

Ante la situación actual del país y dada las enormes dificultades a la hora de encontrar un empleo, ésta idea de autoempleo nos brinda la oportunidad de entrar de lleno en el mercado laboral procurando hacernos un lugar en el mismo. Los promotores de "Leviatan MTG" nos vemos motivados a dar rienda suelta a nuestro espíritu emprendedor llevando a cabo un proyecto propio que nos pueda ofrecer, sobre todo, experiencia y conocimientos de cara a nuestro futuro tanto laboral como empresarial.

Para el primer año de existencia, Leviatan MTG pretende alcanzar las siguientes cifras:

- Conseguir 1000 usuarios registrados en la aplicación web.
- Obtener 300 clientes.
- Lograr una cifra de visitas diarias igual o superior a 300.

La consecución de las mencionadas cifras podríamos conseguirla mediante un buen posicionamiento web así como con las herramientas publicitarias y el apoyo de las redes sociales que consigan un flujo creciente de visitas y usuarios en la web.

2.PRODUCTO Y MERCADO

2. Producto y mercado

a) Producto: visión general

La competencia distintiva o "Core Business" más característico de Leviatan MTG es la aplicación de las últimas tecnologías en programación web y optimización de base de datos además de la propia especialización en el producto sobre el que gira toda la estructura de la empresa, las cartas coleccionables "Magic:The Gathering®", marca registrada propiedad de Wizards of the Coast siendo Hasbro su distribuidor en Europa.

Además de una vasta cantidad de cartas que pueden ser adquiridas individualmente como parte del mercado secundario de compra-venta, Leviatan MTG ofrece otra serie de productos relacionados como mazos pre contruidos, sobres, sets de cartas o los llamados "Fat Packs" que contienen una completa serie de artículos en un solo paquete como sobres y cajas de almacenaje para la creación/gestión de los mazos así como útiles para el juego en sí como dados de turnos o guías.

Otro de los productos muy valorados entre la comunidad de coleccionistas y jugadores de Magic® son las cartas editadas y modificadas por ilustradores. Se trata de cartas oficiales cuyo aspecto ha sido modificado ya sea alterando la ilustración completa o bien modificando sólo unas partes. Este tipo de cartas, al contrario de lo que podría pensarse, son completamente válidas en competición y están muy solicitadas por los jugadores que pretenden así competir o coleccionar cartas "únicas". Leviatan MTG cuenta con la colaboración de los jóvenes emprendedores de Rain Studios que ha puesto a nuestra disposición un gran número de estudiantes de bellas artes que se dedicarán a la modificación de cartas para su posterior venta.

Al existir cartas de diferente valor, desde cartas de un céntimo hasta otras que pueden encontrarse en el mercado por algunos miles, los usuarios suelen almacenar sus cartas en fundas. Tanto a la hora de jugar como para conservar las cartas en el mejor estado posible es importante el uso de fundas plastificadas que eviten que se degraden por su uso. Por ello, Leviatan MTG ofrece una amplia gama de fundas de diferentes calidades, marcas, precios y tamaños (adaptándose a los tamaños de las distintas colecciones existentes) etc.

b) Servicios: Visión general

Los usuarios registrados de Leviatan MTG tendrán una serie de herramientas para gestionar sus mazos y cartas de forma virtual. Podrán marcar aquellas cartas de las que ya disponen, añadir sus favoritas, comparar precios e incluso hacer uso de la "wish list" o lista de deseos donde podrán marcar las cartas o productos que tienen pensado o les gustaría adquirir en un futuro para realizar un seguimiento.

Además, desde Leviatan MTG se pondrá a disposición de los usuarios una serie de servicios relacionados con el ámbito social, cada usuario registrado tendrá un amplio abanico de opciones con base en las cada vez más influyentes redes sociales desde el cual se extiende una red de contactos relacionado con el mundo de las cartas Magic. Los usuarios podrán comunicarse con la mensajería de la web, buscar jugadores cercanos con los que citarse para competir entre sí, agregar amigos a sus círculos para ojear sus cartas preferidas, mazos, últimas adquisiciones, puntuaciones y opiniones sobre cartas entre otras opciones.

Por último, se organizarán una serie de torneos y competiciones físicas en las que podrán enfrentarse todos los jugadores que se inscriban, siguiendo los criterios que se establezcan para los mismos, y en los que se ofrecerá como premio para los ganadores productos varios como mazos o cartas.

Tanto la difusión por las redes sociales así como la organización de eventos o torneos nos ofrecerán una poderosa herramienta para la difusión de la actividad de Leviatan MTG y llegar a un mayor número de personas.

La principal característica con la que, desde Leviatan MTG, perseguimos diferenciarnos de la competencia es reuniendo en una sola web toda una serie de servicios que hasta la fecha estaban siendo ofrecidos de forma independiente, bastante limitada y pobre. Procuramos armonizar estos servicios ya existentes con funcionalidades propias que tienen gran influencia en las redes sociales con el objetivo de que los clientes sientan la necesidad de interactuar continuamente con la página haciendo uso de las diferentes utilidades que están a su disposición.

c) Puntos fuertes y ventajas

La centralización de servicios así como el enfoque social al que tienden las webs más modernas pretende actuar como un atractivo para formar una gran comunidad de usuarios del juego de cartas Magic : The Gathering® que nos proporcionen un flujo de usuarios y clientes potenciales en nuestra tienda web tanto para la compra de cartas como de fundas, mazos etc.

Todos estos servicios sobre los que se organiza la página tienen impacto directo en el tráfico de visitas potenciado por la influencia de las redes sociales más conocidas así como la red social propia que integra Leviatan. El cliente puede hablar sobre una carta o puntuarla entre otras opciones, la puntuación o comentario aparecerá en su página de perfil dándola a conocer a todos sus contactos, así, la web estará presente en cada comentario provocando un efecto dominó. De esta manera los propios clientes dan a conocer nuestros servicios haciendo publicidad de la web en toda su red de contactos.

Otro punto interesante que se da en las webs modernas es que sean los propios clientes los que aporten contenido a la pagina, nosotros les damos las herramientas, ellos podrán crear, construir, comentar y proporcionar contenido e información en todo momento.

En lo referente a minimizar costes contamos con algunos factores a favor para entrar en el mercado con un menor precio apostando por atraer un mayor flujo de clientes y usuarios. Podríamos resumirlo en tres puntos principales:

- Los precios desorbitados de la competencia.
- El reducido coste que nos ofrecen los proveedores.
- La reducción de nuestro margen de beneficio.

d) El cliente

El tipo de cliente al que Leviatan MTG enfoca su actividad es ,básicamente, el jugador o coleccionista de cartas "Magic:The Gathering®". El cliente al que nos dirigimos no está concretado única y exclusivamente como un objetivo de ventas sino que es más, nuestro cliente es el destinatario de los servicios ofrecidos por la web para la gestión y organización de su colección, mazos o cartas.

Queremos que Leviatan MTG se convierta en una aplicación necesaria y completa para el usuario, un "centro de mando" que reúna y ponga a disposición del cliente todos los útiles que precise.

Aunque el cliente al que nos dirigimos es un cliente especializado en el mundo y temática Magic, nuestras aplicaciones de cara a los servicios web estarán enfocadas para que sean fácil e intuitivas en su uso. Están orientadas para que cualquier usuario que las utilice pueda realizar las tareas que precise sin altos conocimientos en aspectos informáticos.

El rango de edad al que "Magic:The Gathering®" va enfocado es +13, no obstante el usuario objetivo de Leviatan MTG se comprenderá en un rango de edad establecido entre los 16 y 27 años enfocando los servicios a un usuario joven. Queda abierto a la incorporación de otra clientela de clase media/alta atendiendo a otros segmentos de edad comprendido personas mayores que encuentra entretenimiento en estos juegos con diferentes rangos de edad.

e)Targets

Como se ha comentado anteriormente, Leviatan MTG se dirige al cliente jugador o coleccionista de cartas Magic:The Gathering® pero podemos establecer distintos clientes objetivo dentro de esta amplia clasificación según su naturaleza.

Atendiendo a la definición de *Ivan Thomson*¹ podemos definir los tipos de clientes en dos grandes grupos a destacar, clientes actuales y clientes potenciales.

Dentro de los clientes actuales encontramos en Leviatan MTG a los clientes que hacen uso de la tienda web para adquirir los productos que estarán a su disposición pero que no siempre usarán el resto de servicios.

- **Cliente principal:** es el jugador o coleccionista que usa tanto los servicios web ofrecidos como la tienda y nuestras funciones sociales. Es un cliente universal que hace uso de la práctica totalidad de servicios.

¹ Ivan Thomson (Consulta Julio 2013)

- **Cliente comprador:** Cliente que accede a la pagina con el único objetivo de comprar cartas o artículos disponibles en la tienda online sin usar el resto de servicios de la web, su edad suele oscilar entre los 21 y los 27 años y suele pertenecer a una clase económica media/alta.

En cuanto a los clientes potenciales englobaríamos a todos aquellos usuarios que hacen uso de nuestros servicios de manera gratuita pero no realizan compras en la tienda web. Podríamos reclasificarlos en

- **Cliente social:** Este tipo de cliente hace uso de los servicios derivados de las redes sociales, crea material nuevo, publica mazos y también usa el resto de funcionalidades de la página pero no está interesado en la compra. Su edad oscila entre los 16 y los 20 años y suele pertenecer a una clase económica media o baja.
- **Cliente observador:** Es un cliente que accede para consultar y nutrirse con la información que puede encontrar en la amplia base de datos de la página. La edad y la condición social pueden variar en este tipo de cliente.

e)Claves de futuro

- Estandarización de “Magic: The Gathering “.
- Aumento de la edad del consumidor.
- Aumento del poder adquisitivo del consumidor.
- Aumento del número de ediciones.
- Aumento del número de campeonatos y del valor de los premios de los mismos.
- Aumento del número de jugadores actuales y de potenciales jugadores.

3.COMPETITIVIDAD

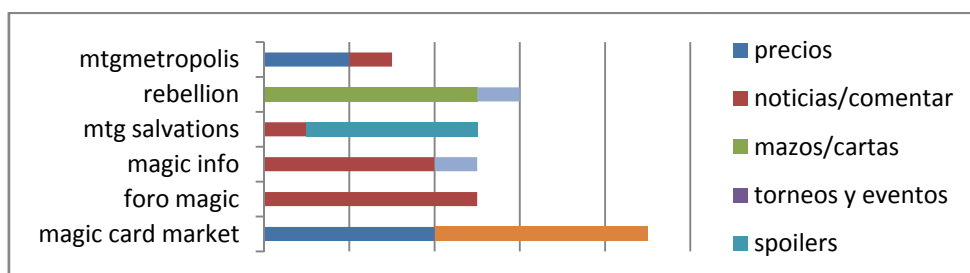
3. Competitividad

a) Competencia

La competencia de nuestra empresa se encuentra en todas aquellas páginas o aplicaciones dedicadas a la oferta de productos y servicios relacionados con los juegos de cartas coleccionables, siendo aquellas que enfoquen su actividad en Magic:The Gathering® las principales competidoras.

Los datos arrojados por una encuesta a 187 usuarios de Magic:The Gathering® muestran que de entre todas las páginas que conformarían los principales competidores de Leviatan MTG a nivel europeo no hay ninguna que oferte la variedad de servicios que el usuario demanda, especializándose en uno o dos servicios concretos.²

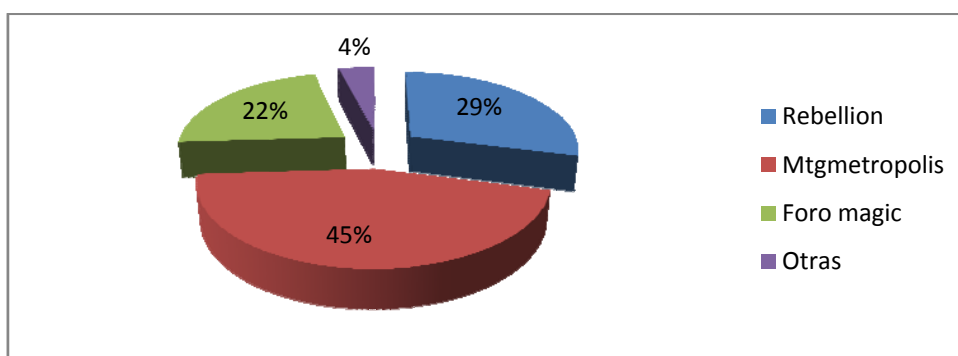
Gráfico 1. Principales competidores



Fuente: Elaboración propia.

Analizando exclusivamente las páginas españolas, el gráfico aproximado de flujo de clientes quedaría englobado en tres competidores principales.

Gráfico 2. Principales competidores españoles



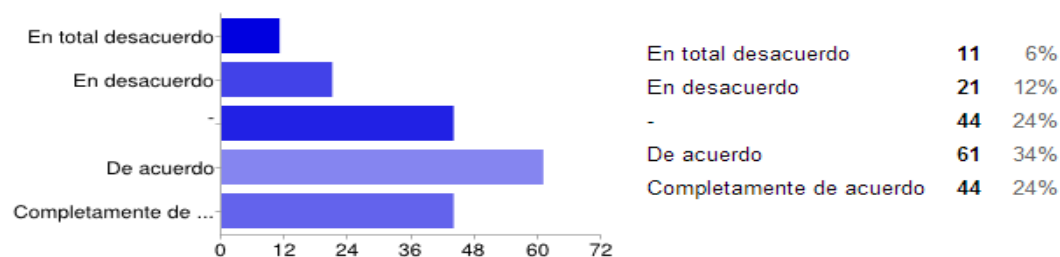
Fuente: Elaboración propia

² Ver resultados de encuesta en Anexo 6 (página 63 del documento anexo)

En la encuesta queda patente el grado de satisfacción del usuario respecto a las páginas y aplicaciones de la competencia en distintos ámbitos como precio, calidad de los servicios etc.

Gráfico 3. Datos encuesta, precio de la competencia.

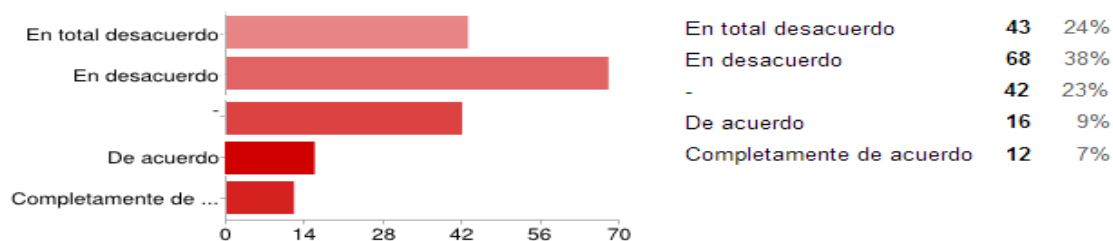
Los precios de las cartas en las webs de venta suelen ser elevados
[Indique según el grado de acuerdo en las siguientes cuestiones]



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Datos encuesta, base de datos.

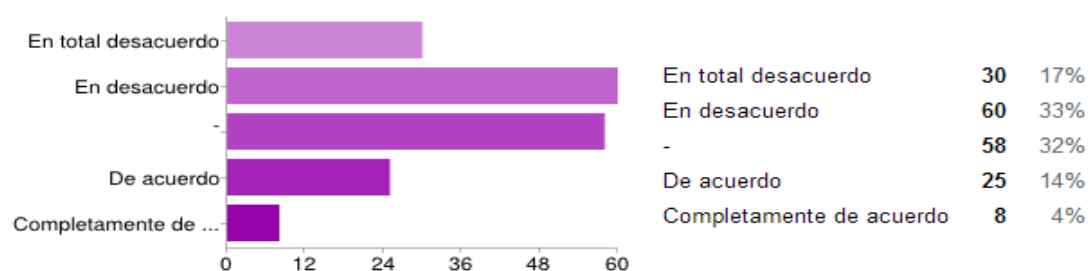
Las webs españolas tienen bases de datos muy completas y actualizadas. [Indique según el grado de acuerdo en las siguientes cuestiones]



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5. Datos encuesta, servicios.

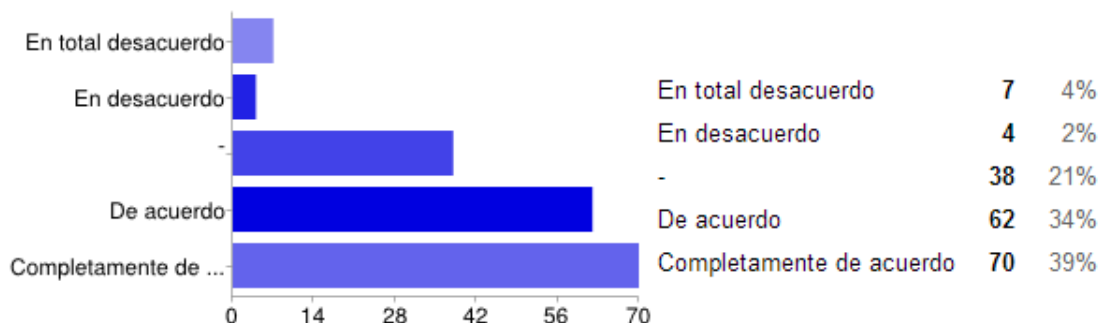
Tengo todos los servicios que necesito en una sola página web
[Indique según el grado de acuerdo en las siguientes cuestiones]



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6. Datos encuesta, centralización de servicios.

Desearía que todos los servicios que quiero convergieran en una sola web [Indique según el grado de acuerdo en las siguientes cuestiones]



Fuente: Elaboración propia.

b) Principales competidores

MTG Metropolis (Metropolis Center)



Empresa constituida en el año 1996 en Madrid como un modesto local situado en las afueras de la capital, pronto comenzó a destacar en el sector al ser una pionera en la completa especialización en Magic: The Gathering® contando en su local con múltiples salas de juego y una amplia gama de productos.

Años más tarde dieron el salto a la red con una web de venta de cartas y artículos relacionados creando además la primera base de datos española sobre Magic, con todas las cartas conocidas hasta el momento en castellano.

A día de hoy, siendo una empresa conocida y respetada en el sector, constituye una importante referencia en el mundo de las cartas coleccionables y en especial de la colección Magic: The Gathering®. El prestigio y experiencia que le han brindado los años en el sector, siendo una de las pioneras en España, posicionan a Metropolis Center como el competidor más fuerte en el mercado. No obstante, sus servicios se centran casi exclusivamente en la venta de cartas sueltas y la base de datos posee ciertas carencias que en Leviatan pretendemos subsanar mediante el uso de algoritmos inteligentes y las últimas técnicas de programación.

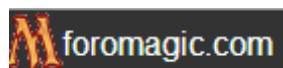
Rebellion



Rebellion divide sus servicios en dos secciones diferenciadas en el index de su página web <http://www.rebellion.es> , MagicRebel que dedica sus funciones a la base de datos, información, noticias y novedades sobre Magic y Tienda Rebellion que centra los servicios en la venta de cartas y material relacionado (fundas, carpetas etc).

Se constituyó originalmente hacia el año 2002 como una página web con tienda física en Móstoles (Madrid) dedicada a juegos, rol, figuras, merchandising variado y cartas coleccionables. No obstante, desde su nacimiento hasta la actualidad, Rebellion ha ido centrado mayoritariamente sus servicios en la venta de cartas de la colección Magic ampliando desde entonces su web dotándola de más servicios como base de datos, noticias y foro aunque manteniendo diseños y sistemas hoy día obsoletos y poco eficientes.

Foromagic



Foromagic es la mayor comunidad de usuarios dedicada a Magic: The Gathering® en España. Se trata de un foro de discusión organizado en categorías que abarca temas como las normas de juego, debate sobre cartas, noticias e incluso una sección de "mercadillo" en el que los usuarios pueden comprar y vender las cartas a otros usuarios registrados. No se trata de una web como tal que se lucre y ofrezca productos o servicios sino que son los propios usuarios los que, a través de las herramientas que se les ofrece en la comunidad, contacta con otros usuarios.

Como tal, un foro no es más que un punto de encuentro entre jugadores o usuarios con unos gustos similares. La información y el contenido lo aportan estos mismos con la simple moderación de los administradores y moderadores que se encargarán de que el clima del mismo sea bueno.

c) Análisis comparativo

En relación con los competidores, Leviatan MTG puede distinguirse y cubrir las carencias que estos presentan.

Tabla 1 Análisis comparativo y competitividad

| Competidores | Puntos fuertes | Puntos débiles |
|----------------------|--|--|
| mtgmetropolis | <ul style="list-style-type: none">• Gran número de clientes• Alto grado de confianza• Estabilidad en el mercado• Muy conocida | <ul style="list-style-type: none">• Pocas funcionalidades• Pagina arcaica• Precios altos• Mal buscador• Mal diseño web |
| rebellion | <ul style="list-style-type: none">• Buen buscador• Alto número de usuarios• Buen diseño web• Muy referenciada | <ul style="list-style-type: none">• Pocas funcionalidades• Precios altos• Pagina arcaica |
| foromagic | <ul style="list-style-type: none">• Alto número de usuarios• Interacción• Foro muy conocido• Diseño sencillo e intuitivo | <ul style="list-style-type: none">• Carece de cualquier tipo de servicio más allá de los que surgen de las relaciones entre los usuarios. |

Fuente: Elaboración propia.

Leviatan MTG ofrece una web moderna y dinámica programada para que su abanico de servicios y opciones dentro de los mismos cubra todas las posibilidades que el usuario pueda requerir, queremos aprovechar los puntos débiles de la competencia ofreciendo además de precios más bajos que nuestros competidores una aplicación más completa programada para presentar una web dinámica, sencilla y funcional integrando además a la comunidad de Magic:The Gathering® en nuestra aplicación mediante el uso de las redes sociales.

d) Competitividad

Podríamos dividir los puntos a destacar en tres secciones diferenciadas

- Diseño web: estética de la página o aplicación.
- Precios de las cartas y artículos
- Funcionalidades: servicios ofrecidos.

Tabla 2 Análisis comparativo y competitividad

| Puntos a destacar | LeviatanMTG | mtgmetropolis | rebellion | foromagic |
|------------------------|---|---|---|--|
| Diseño web | Elegante, innovador | Arcaico | Tradicional | Tradicional |
| Precios | Medios | Muy Altos | Altos | - |
| Funcionalidades | <ul style="list-style-type: none"> • Comprar cartas • Crear/probar mazos • Buscar cartas • Publicar mazos • Interactividad | <ul style="list-style-type: none"> • Comprar cartas • Buscar cartas | <ul style="list-style-type: none"> • Comprar cartas • Buscar cartas | <ul style="list-style-type: none"> • Interactividad |

Fuente: Elaboración propia.

Diseño web

Los principales competidores de Leviatan presentan una estética obsoleta, abusando de páginas estáticas cargadas de información de forma que entorpece la navegación y desvía la atención del consumidor a zonas menos relevantes de la página. En algunos casos como en el de Metropolis presentan errores en la programación delatados por el descentrado de tablas, márgenes y textos durante la navegación.

El diseño de Leviatan pretende presentarse con una estética limpia y dinámica de forma que capte la atención del usuario, con un código depurado que mejore la experiencia del visitante.

Precios

El precio es un factor clave en la estrategia de diferenciación, reduciremos nuestros márgenes a favor de un precio más bajo.

Funcionalidades

Las distintas funcionalidades que tienen las principales páginas que conforman nuestra competencia presentan ciertas carencias como la falta de opciones en el caso de buscadores, bases de datos incompletas o mal definidas y mecanismos poco eficientes de relación entre los mismos. Como se ha comentado con anterioridad, Leviatan apuesta por la unificación y mejora de servicios para el usuario integrando otros novedosos con repercusión social.

4.PLAN DE MARKETING

4. Plan de Marketing

a) Análisis D.A.F.O

A continuación vamos a pasar a destacar los principales puntos del análisis DAFO que nos permite detectar las características que definen las fortalezas y debilidades internas así como las oportunidades y amenazas externas.

En el caso de las fortalezas internas podríamos destacar la amplia gama de servicios ofreciendo en cada uno la mayor calidad posible que nos brinde las últimas técnicas de programación, la elaboración de la aplicación web está siendo desarrollado de forma minuciosa permitiendo en cualquier momento actualizar o editar cada aspecto que sea necesario o implementar nuevas herramientas sin invalidar el trabajo realizado previamente, es decir, Leviatan MTG será una aplicación en constante evolución según la tecnología web avance.

Como fortaleza, el personal con el que contamos para la puesta en marcha y vida de la empresa está especializado en la labor que realiza, entre otros contamos con dos titulados ingenieros informáticos para el desarrollo web y mantenimiento de la aplicación, licenciados en bellas artes para la elaboración de las cartas ilustradas modificadas o administradores de empresas. Todos estudiantes recién graduados o licenciados que abordamos el proyecto de forma desinteresada, con entusiasmo pero también con poca experiencia laboral , hecho que supondría a la vez una debilidad.

La necesidad de darnos a conocer en un mercado en el que ya destacan otras empresas supone una de las principales debilidades internas junto a la poca inversión inicial propiciada por las nulas ayudas económicas, la política de precios, productos y servicios pretende solventar esta barrera permitiendo adentrarnos en un mercado con carencias a las que pretendemos dar solución. No obstante, la aversión del consumidor a facilitar datos personales y realizar pagos mediante soporte virtual sería otro punto a destacar, aunque la tendencia a desconfiar es decreciente y está más asociada a un rango de edad diferente al de nuestros clientes potenciales.

Aun con las barreras de entrada al mercado propiamente dichas como la inestabilidad económica en marco de una situación de crisis como principales amenazas debemos destacar la creciente demanda de un servicio completo y de calidad por parte de los consumidores y usuarios de cartas coleccionables Magic: The Gathering®. Aunque la competencia está muy bien posicionada y cuenta ya con experiencia en el sector, la poca variedad así como los métodos y gestores obsoletos que sustentan sus bases de datos nos ofrecen la oportunidad de adentrarnos en el mercado con un producto diferente y solicitado. Así mismo, los elevados precios en sus productos debe ser un importante factor a considerar. La compra de material en grandes volúmenes así como el ajuste de nuestros márgenes de beneficio nos facilitan el establecimiento de precios más reducidos que nuestros competidores.

A continuación pasamos a mostrar el cuadro resumen del análisis DAFO.

Tabla 3. Análisis DAFO

| Fortalezas | Debilidades |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Calidad y variedad de los servicios • Precios altamente competitivos • Amplia gama de productos relacionados con Magic • Productos y/o servicios novedosos • Personal cualificado • Red social propia e integración en otras redes sociales • Últimas tecnologías de desarrollo | <ul style="list-style-type: none"> • Poca inversión económica • Poca experiencia laboral • Necesidad de darnos a conocer al cliente • Cierta aversión del usuario realizar pagos online. |
| Oportunidades | Amenazas |
| <ul style="list-style-type: none"> • Demanda creciente de aplicaciones web que ofrezcan varios servicios de calidad • Demanda por parte del consumidor de precios razonables • Importancia creciente de las redes sociales | <ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica • Competencia muy bien posicionada en el sector • Barreras de entrada |

Fuente: Elaboración propia

b) Producto o servicio

En Leviatan MTG procuraremos ofrecer unos determinados servicios relacionados con el juego de cartas coleccionables Magic:The Gathering® así como el propio producto en sí mediante la tienda virtual.

- **Base de datos**

Según la definición de Damián Pérez Valdés *"Una base de datos es un "almacén" que nos permite guardar grandes cantidades de información de forma organizada para que luego podamos encontrar y utilizar fácilmente."*³

La base de datos de Leviatan MTG es una parte básica en la propia estructura de la aplicación, programada teniendo en cuenta que la colección de cartas Magic: The Gathering® crece día a día, así pues, se ha desarrollado en base a un código que adapta cualquier nueva referencia que sea necesaria introducir a la base mediante un sencillo formulario que adaptará a toda la aplicación en sí sin alterar la estructura.

Aunque la base de datos en sí es un importante instrumento en el que el cliente o usuario puede hacer uso e interactuar, también para la administración de Leviatán MTG supone una poderosa herramienta de recogida de información pues cada búsqueda, visita, carta seleccionada, tiempo de observación así como otros detalles tales como el sistema operativo, máquina desde la que acceden, características, lugar desde el que se ha visitado la página entre otros. Toda esa información queda almacenada en nuestros servidores permitiéndonos en un futuro realizar estudios personalizados según el cliente, cuáles son sus gustos, poder ofrecerle ofertas que realmente le interesen y se adapten a su perfil.

Este estudio será realizado mediante el uso de un sistema denominado "datamining" o "minería de datos"

³ Damián Pérez Valdés (consulta Julio 2013)

- **Buscador**

El buscador es una compleja herramienta que nos permite realizar consultas a la base de datos. Podemos encontrar desde el buscador sencillo integrado en la vista general de la base de datos, que nos permite realizar una consulta rápida y el buscador avanzado en el cual se pone a disposición del usuario un completo formulario para conseguir unos resultados preciosos que se adapten a las necesidades de la búsqueda realizada.

En muchas ocasiones, errores, lagunas o simplemente como producto de un código anticuado o poco pulido, los buscadores y como consecuencia los resultados de búsqueda de los mismos contienen sesgos u omisiones de información relevante. El desarrollo del buscador incrustado en Leviatan MTG se ha realizado mediante el uso de scripts inteligentes que permiten un amplio abanico de opciones, incorporando correcciones por faltas ortográficas o errores tipográficos que pueda cometer el usuario, que en otros buscadores (entre los que se incluyen los de la competencia) supondría no encontrar la referencia deseada. Por ejemplo, si se desea hacer una búsqueda de la carta "Ángel de Serra" el buscador nos ofrecerá el resultado tanto si hemos introducido el nombre correctamente como si hemos cometido un error escribiendo "angl de sera" o "ngel d serra".

En una base de datos compuesta por más de 30.000 cartas se hace necesario contar con un buen motor de búsqueda que permita organizar los resultados de forma precisa atendiendo a los criterios seleccionados pudiendo hacer búsquedas sencillas de cartas concretas, búsquedas por precio, color, ilustrador etc. Además, el código de programación del buscador está íntimamente relacionado con el de la base de datos por lo que, ante inclusiones de nuevas colecciones o ediciones, no será necesario reestructurar el formulario de búsqueda pues se tratará de un proceso automático.

- **Gestor de mazos**

Podemos hablar que los servicios ofrecidos en Leviatan MTG están ideados en base a una estructura "en árbol", así pues existe un servicio básico como la base de datos que es necesaria para la existencia y estructuración del resto de servicios. El buscador es consecuencia de la existencia de la base de datos siendo el gestor de mazos una herramienta que depende de éste para su elaboración.

El gestor de mazos desarrollado en Leviatan MTG permite organizar las cartas existentes en la base de datos, encontradas mediante el buscador, en mazos según las preferencias del jugador. El gestor permite tanto la creación de mazos de cartas por el usuario como observar, comentar o puntuar mazos que compartan el resto de usuarios de la aplicación.

- **Herramientas sociales**

En Leviatan MTG se está haciendo especial hincapié en la implicación de la aplicación con la influyente y creciente tendencia de las redes sociales. Así pues, además de contar con una fuerte presencia de las redes sociales más conocidas contamos con una red social propia que permite a los usuarios comunicarse y comentar desde la aplicación con el resto de los usuarios de la misma.

Una vez registrados en la aplicación, cada usuario contará con una sección propia a modo de tablón, un espacio personal donde comentar, publicar, subir contenido o contactar con los usuarios que desee. Desde Leviatan MTG pretendemos reunir al mayor número posible de seguidores de Magic: The Gathering® , crearles la necesidad volver a visitarnos y que se sientan parte de la aplicación integrándolos en la misma ya que pueden colaborar en cualquier momento con el contenido que ellos deseen, claro está, de acuerdo a la normativa que será moderada tanto por la propia aplicación si detecta contenido inadecuado como por la administración.

Aquellos usuarios fieles que tienen mayor actividad en la aplicación, comentan, comparten, visitan o aportan contenido contarán con puntos acumulables que podrán canjear por material en la tienda, de este modo queremos premiar al usuario por formar parte de la comunidad, ayudar a que se mantenga y que pueda crecer.

- **Noticias e información**

Sección de la aplicación web dedicada a ofrecer las novedades existentes en el mundo de Magic: The Gathering® procurando mantener a los usuarios al tanto con toda la información actualizada. Cada noticia podrá ser tratada por los usuarios y lectores que podrán en todo momento hacer uso de las herramientas sociales para puntuar, compartir o comentar.

No obstante, aunque en Leviatan MTG ofreceremos información de primera mano procedente del mundo Magic, como se ha comentado anteriormente, los propios usuarios podrán hacer también de informadores haciendo uso de su espacio personal a modo de tablón del que disponen por el mero hecho de ser un usuario registrado.

- **Eventos y torneos**

Como parte de la estrategia de Leviatan MTG, cada cierto tiempo se notificará en la aplicación sobre la organización de torneos o eventos ya sean oficiales convocados por Wizard of The Coast o Hasbro (sucursal europea) con todos los datos relevantes sobre el mismo y detalles para la inscripción y participación o bien no oficiales convocados por el propio staff de la aplicación de Leviatan. En estos torneos no oficiales se pretende convocar a los usuarios en un punto físico para participar y competir con otros usuarios, ofreciendo diversos premios como lo puede ser trofeos, dinero o bien productos disponibles en nuestra tienda web.

- **Tienda**

En la tienda web de Leviatan MTG ofertaremos diferentes productos a precios reducidos pretendiendo suponer un atractivo para el cliente que se decante por nuestros servicios. Se posibilitan para el usuario diferentes métodos para realizar el pago, tanto por ingreso bancario como un sencillo pago por Paypal , contrareembolso o bien canjeando puntos, haciéndose cargo el comprador de los gastos que supondrían los diferentes métodos de pago o envío, adaptándonos entonces a su elección.

c) Políticas de producto, precio y atención al cliente.

La presentación de los productos se realizarán mediante el soporte web con núcleo en la tienda virtual , no obstante el cliente puede realizar compras desde distintas secciones de la página como por ejemplo la base de datos añadiendo a su cesta de compra las cartas que desee mientras observa el catálogo.

El diseño elegante y sencillo permite que el consumidor encuentre el producto deseado sin dificultad, la ausencia de publicidad a modo de pop-ups en la aplicación web facilitará una navegación del usuario sin interrumpir su atención.

Se dará servicio a todo el territorio español, incluidas islas, Ceuta y Melilla. También se realizarán envíos al resto de Europa siempre que el cliente satisfaga los gastos de envío correspondientes. En un futuro si acompañan los resultados, se pretende instalar una tienda física en Cartagena, en la Urbanización Mediterráneo.

Los precios vendrán determinados según el tipo de producto y el tiempo, las cartas Magic son un producto que fluctúa su precio continuamente según el mercado secundario existente. No obstante, el precio de una carta nunca será inferior a 5 céntimos de Euro, no incluyendo los gastos de envío en éste precio.

Los servicios que se ofrecen en la aplicación web son completamente gratuitos para el cliente así como el registro en la misma. Podrán consultar, participar y hacer uso de la totalidad de los servicios sin coste alguno, sólo pagando en caso de la adquisición propiamente dicha de productos.

d) Política de Promociones y descuentos

Para dar la bienvenida a los nuevos usuarios, tras el registro se otorgará un cupón del 15% de descuento en la primera compra.

Los clientes que sean considerados habituales recibirán una bonificación del 10% de descuento para su próxima compra.

Estos descuentos en ningún caso serán acumulables. Las ofertas y descuentos podrán ser modificados según determine la administración de Leviatán MTG.

e) Sistema de puntos

Una de las ventajas que se ofrece al cliente será el sistema de puntos establecido con la pretensión de fomentar la interacción cliente-aplicación. La retribución de los puntos al cliente se hará de acuerdo a las acciones y actividades que el usuario realice en la aplicación web. La práctica totalidad de las posibilidades que el usuario tiene en la web otorgará puntos que podrá canjear por productos en la tienda de Leviatán MTG.

La equivalencia vendrá dada por la siguiente proporción,

10 puntos = 1 céntimo de euro

Una vez el cliente acumule los puntos deseados podrá cambiarlos por artículos de la tienda, descontando el importe proporcional a su saldo de puntos del precio final del artículo pudiendo llegar a obtenerlo sin tener que abonar ningún importe en el caso de que los puntos sean suficientes como para cubrir la totalidad del importe del artículo.

La asignación en puntos se hará en función de la acción que el usuario realice procurando ser proporcional al esfuerzo que requiere, así pues crear un comentario otorgará una cantidad de puntos diferente a crear y compartir un mazo de cartas.

Teniendo en cuenta esto, la asignación de puntos se realizará de la siguiente forma:

Tabla 4. Asignación de puntos

| Acciones | Puntos |
|----------------------------|-------------|
| Registro en la aplicación | 500 |
| Publicar un comentario | 5 |
| Agregar un amigo | 3 |
| Crear un mazo y publicarlo | 10 |
| Comprar artículos | 1€= 1 punto |

Fuente: Elaboración propia.

No obstante en la vida de la aplicación y de Leviatan MTG contemplamos otorgar puntos a usuarios que ganen campeonatos, publiquen artículos destacados o como parte de sorteos internos cada cierto tiempo para mantener activa la comunidad.

f) Comunicación y publicidad

Como empresa recién nacida en el mercado de Magic: The Gathering®, darnos a conocer para conseguir un número elevado de usuarios en la aplicación web que hagan uso de nuestros servicios así como productos en la tienda supone una de las principales tareas en las que enfocar el trabajo y estrategias.

- **Aplicación web:** La aplicación web es el núcleo donde inicialmente radicará la actividad de Leviatan MTG. Mediante la misma, los clientes podrán acceder a todos los productos y servicios, contando también con herramientas de asistencia, consultas y contacto que puedan solucionar las dudas que puedan surgir.

- **Banners:** Publicidad en internet, inclusiones en otras páginas o buscadores en el que se publicite nuestra aplicación web
- **Correos electrónicos:** Emails que resalten nuestros productos, servicios, ofertas o cualquier tipo de disposiciones.
- **Posicionamiento web:** Aprovechando los recursos que ofrece contar con un dominio en internet, se procurará posicionar Leviatan MTG entre los primeros resultados relacionados con Magic: The Gathering® de los principales motores de búsqueda utilizando las herramientas de posicionamiento disponibles.
- **Eventos y torneos:** Mediante la organización de eventos como la presentación de nuevas colecciones o torneos en los que los usuarios podrán combatir con otros jugadores y obtener diversos tipos de premios. Leviatan MTG pretende ser organizador o sponsor, publicitando la aplicación mediante los mismos.
- **Redes sociales:** Las redes sociales suponen una magnífica herramienta de captación de usuarios gracias a las cuales podemos llegar a mucha más gente sin efectuar demasiada inversión mediante lo que vulgarmente llamaríamos "efecto dominó" , es decir, a cuantos más usuarios lleguemos más usuarios (sus contactos, amigos etc) llegaremos. Es una forma de difusión y crecimiento exponencial con una cantidad de ventajas considerables.
- **Panfletos y folletos publicitarios:** publicidad distribuida físicamente en los eventos y torneos, en las asociaciones de jugadores de Magic etc.
- **Frontpage:** página estática a modo de publicidad de próxima apertura con una cuenta atrás. Cuando esa cuenta atrás llegue a cero la página estará accesible para todo el público. De ésta forma se nos permite seguir desarrollando la aplicación mientras el dominio queda reservado y nos permite ir difundiendo la dirección sin que el usuario acceda al trabajo inacabado.

g) Redes sociales en Leviatan MTG

Administrar correctamente las herramientas para tener una fuerte presencia en las redes sociales supone una ventaja gratuita a la hora de dar a conocer productos y servicios a los clientes, además de mantener un contacto directo que nos permita conocer en todo momento sus deseos y necesidades.

No contar con presencia en las redes sociales centrándonos únicamente en la red social propia de Leviatan MTG nos haría perder una increíble cantidad de usuarios objetivo a los que llegar.

Facebook

En Facebook tendremos una página corporativa en la que actualizaremos noticias, descuentos, artículos, eventos, cartas etc.

Proporcionando una pequeña reseña que para leer completamente deban acceder a la página correspondiente en Leviatan MTG.

Conseguir que los jugadores de Magic: The Gathering® con presencia en ésta red social tengan conocimiento de nuestra empresa será el principal objetivo, aunque no el único, de nuestra presencia en ésta red social. Los usuarios podrán publicar, compartir, puntuar y hacer uso de todas las opciones que ofrece Facebook para interactuar con la empresa.



Twitter

La presencia en Twitter es esencial en éstos últimos años, la creciente tendencia por ésta red social a modo de tablón a comentarios con límite de 140 caracteres nos impide

tener la extensión que presentaremos en Facebook, no obstante, la cuenta oficial de Leviatan MTG ofrecerá todos los titulares que informen de cualquier característica o producto a destacar adjuntando una pequeña url que permita al usuario acceder a la información completa si lo desea.



Google +

Las herramientas de posicionamiento que ofrece Google hacen que la elección de Google + como una red social en la que tener presencia sea casi indispensable. El tratamiento de Google + será similar a lo ya mencionado, una página de empresa en la que dar a conocer la información y características de la empresa además de las ofertas, eventos etc.



Hootsuite

Se trata de un software de gestión para las redes sociales, con Hootsuite podremos controlar de forma directa todas las cuentas de las redes sociales externas en las que tengamos presencia (Facebook, Twitter y Google+) de una forma sencilla sin necesidad de administrar por separado en la página de cada una de las redes facilitando el trabajo de nuestros Community Manager pudiendo trabajar de forma cómoda y unificada con todas las redes sociales.



Podríamos considerar una serie de objetivos en nuestra presencia en las redes sociales.

Tabla 5. Objetivos Redes Sociales

| Objetivos | |
|--------------------|---|
| Corto plazo | <ul style="list-style-type: none"> • Presencia en las redes sociales para darnos a conocer entre los usuarios y jugadores de Magic:The Gathering®. • Captación de registros en Leviatan MTG. |
| Medio plazo | <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de registros y visitas. • Flujo continuo de usuarios. • Dotar poco a poco de mayor peso a la red social propia. • Cantidad creciente de seguidores en las redes y usuarios. |
| Largo plazo | <ul style="list-style-type: none"> • Fidelización del usuario y cliente. • Causar la necesidad de visitar nuestra web para estar actualizado en las novedades en Magic. • Gran cantidad de usuarios en la red social propia que se marque como referente en el mundo Magic:The Gathering® en España. |

Fuente: Elaboración propia

La escucha activa

Parte indispensable a la hora de tener una presencia online y sobre todo en las redes sociales es tener acceso al ¿qué opinión tiene la gente de nosotros? ¿qué comentan? ¿qué quejas tienen?. Tener acceso a éste tipo de información supone una gran ventaja que permita adaptarnos o mejorar en los puntos que creamos conveniente. Tener en cuenta el peso que tiene nuestra presencia en la red nos permitirá poder manejar una gran cantidad de información útil sobre nuestra empresa ya que tendremos a nuestra disposición la opinión directa del usuario.

Monitorizar ésta información supondrá tener en cuenta las publicaciones en todas las redes sociales en las que estamos, tanto grupos de usuarios como de usuarios individuales. Así mismo, el uso de las herramientas de lector RSS facilitará la labor para la obtención de información sobre nuestra presencia en los blogs más relevantes sobre Magic:The Gathering®, foros, comunidades etc.

h) Proveedores

La compañía de la cual es propiedad la marca y productos Magic:The Gathering®, Wizard of the Coast, nos ha facilitado una serie de distribuidores oficiales⁴. Éstos distribuidores tienen unos precios standard para las cartas, premiándose con interesantes descuentos en la compra de grandes volúmenes.

Como anteriormente hemos comentado, Leviatan MTG se decanta por los servicios del proveedor oficial alemán "Pegasus Spiele GmbH" puesto que sus precios por volúmenes son en proporción bastante más competitivos que el resto.

⁴ Ver tabla de distribuidores oficiales en Anexo 2 (página 23 de documento anexo)

5.PLAN DE VENTAS

5. Plan de ventas

a) Estrategia de ventas

Las ventas se realizarán mediante la sección "Tienda" en la aplicación web, ofreciéndose en la misma una variada gama de productos relacionados con las cartas coleccionables Magic: The Gathering®. Todos los servicios de Leviatan MTG serán completamente gratuitos sirviendo como apoyo para la realización de las ventas de productos.

La venta de cartas sueltas viene sustentada por la base de datos y buscador que permite observar todas las características e incluso probar la carta en juego teniendo la opción desde esas herramientas para realizar la compra en cualquier momento. El resto de artículos como fundas, dados o mazos preconstruidos sólo serán accesibles desde la tienda en sí.

Todas las ventas se realizarán a través de la página o aplicación web.

b) La fuerza de ventas

Todas las personas que componen el equipo de ventas son personas jóvenes, motivadas y con ganas de trabajar en equipo.

Tabla 6. Fuerza de ventas

| Cargo | Personal | Cualidades |
|---|-------------------------------|--|
| Jefe de ventas | Juan Francisco González Fenol | <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de liderazgo. • Autónomo y emprendedor. • Don de gentes. |
| Administrador de la base de datos | Alexander Michael Plaskett | <ul style="list-style-type: none"> • Responsable. • Gran experiencia en el sector de MTG. |
| Jefe de sistema de archivo | Javier Martínez Matéo | <ul style="list-style-type: none"> • Independiente. • Innovador. • Capacidad de liderazgo. |
| Jefe de publicidad y promociones | Alejandro Prieto González | <ul style="list-style-type: none"> • Don de gentes. • Experiencia en el sector de MTG. • Responsable. |
| Diseñador web y atención al consumidor | María Osete Torres | <ul style="list-style-type: none"> • Don de gentes. • Alta capacidad artística. |

Fuente: Elaboración propia

c) Plan de ventas anual

La previsión de cuáles van a ser las futuras ventas es la empresa compone uno de los aspectos básicos en la elaboración del plan de negocio, se tendrán en cuenta para la elaboración del mismo única y exclusivamente los productos ofertados en la tienda de la aplicación pues los servicios son completamente gratuitos.

En el primer año de vida de la empresa vamos a estudiar las ventas mensuales de la tienda online.

Para la elaboración del mismo se tomarán de referencia datos proporcionados por diferentes tiendas que ofrecen productos similares a los que ofrecemos en Leviatán MTG , para ello se van a suponer también tres escenarios, el optimista, el escenario realista y el escenario pesimista.⁵

Para la estimación de los siguientes años en el escenario optimista tomado para el cálculo del beneficio total. Se han tenido en cuenta diversos factores relevantes tales como:

- La empresa consigue extenderse y darse a conocer entre los jugadores de Magic que recomiendan a otros jugadores la página.
- Los servicios consiguen atraer a un número de usuarios cada vez mayor lo que se traduce en una mayor cantidad de visitas y clientes potenciales.
- La política de precios, ofertas y puntos atraen a clientes. Los clientes que ya hayan hecho compras generarán confianza que se puede traducir en la adquisición de otros productos.
- El posicionamiento web permite que la empresa sea una de las primeras referenciadas en los principales navegadores.
- Las herramientas sociales integradas así como propias propician un crecimiento exponencial de la comunidad de usuarios.

⁵ Ver tablas en euros y evolución en Anexo 3 (páginas 25 a 34 de documento anexo)

Una vez establecidos todos los cuadros en los diferentes escenarios posibles según las unidades anuales vendidas para cada uno de los escenarios podemos concluir la cifra en € y su evolución en los años posteriores.

Tabla 7. Evolución ventas según escenario

| Escenario | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| OPTIMISTA | 154.025,35 € | 169.427,89 € | 186.370,68 € | 205.007,75 € | 225.508,52 € |
| REALISTA | 129.136,46 € | 142.050,11 € | 156.255,12 € | 171.880,63 € | 189.068,70 € |
| PESIMISTA | 75.919,74 € | 83.511,71 € | 91.862,88 € | 101.049,17 € | 111.154,09 € |

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que en todos los años la cifra es positiva y la tendencia es creciente, la previsión de ventas en los escenarios optimista y realista permite a la empresa tener un margen de beneficios suficiente para afrontar los costes y gastos de la misma como estudiaremos más adelante.

En el escenario pesimista no obstante nos encontraríamos en la situación límite por debajo de la cual, al tener en cuenta los gastos de la empresa, estaríamos incurriendo en pérdidas o márgenes de beneficio tan pequeños que harían insostenible el mantenimiento y supervivencia de Leviatan MTG.

6.RECURSOS HUMANOS

6. Recursos Humanos

a) Introducción

Una de las partes fundamentales con mayor protagonismo en la empresa es el grupo humano que la conforma. En Leviatan MTG valoramos el vital trabajo que realizan todos los componentes que hacen posible ésta idea empresarial, desde la titánica labor del digitalizador, pasando por los social media encargados del posicionamiento y difusión hasta los propios desarrolladores que cuidan al detalle el código de la aplicación.

Hay que tener en cuenta que todos los trabajos están siendo enfocados de una forma más o menos altruista para la puesta en marcha de la empresa. Es decir, de cara a la apertura de la misma todas las labores se están desarrollando gratuitamente debido a la escasez de financiación.

La motivación de todos y cada uno de los integrantes de éste proyecto empresarial es básico a la hora de confeccionar la empresa, así mismo, el personal que la compone cuenta con una amplia experiencia en el sector en el que se desarrolla la actividad.

b) Organigrama

La organización de la empresa nos permite agrupar los diferentes grupos de trabajo por funciones a desarrollar, cada uno de los diferentes trabajos supondrá una unidad diferenciada del resto. Utilizando un organigrama lineo-funcional de tres niveles de naturaleza microadministrativa clásico con disposición en árbol mixta podemos destacar los siguientes niveles funcionales.

Tabla 8. Niveles del organigrama.

| Niveles | Funciones |
|----------------|--------------------------------|
| Nivel 0 | Director/Gerente. |
| Nivel 1 | Programación y desarrollo web. |
| Nivel 2 | Gestión y administración web. |

Fuente: Elaboración propia.

En el nivel 0 encontramos la figura del Director o Administrador encargado de la dirección y gestión de todas las tareas en el desarrollo tanto de la web como de la empresa en sí. Los programadores suponen el siguiente nivel jerarquico, el nivel 1,

propiciado por su condición de promotores del proyecto empresarial junto al administrador. Son los encargados del software de la empresa, es decir, son los arquitectos de todo el sistema sobre el que se sustenta la aplicación web propiamente dicha así como del mantenimiento y correcto funcionamiento de la misma.

El resto de grupos de trabajo se encontrarían en el siguiente nivel jerárquico, el nivel 2, teniendo cada uno un encargado de coordinar todas las tareas a desarrollar para su correcto funcionamiento.

Encontramos aquí la figura del digitalizador y del sistema de archivo, encargados de introducir la colección de cartas en la base de datos de la aplicación y registrar el stock inicial en la base de datos de la tienda online respectivamente, actualmente existen algo más de 30.000 cartas diferentes pero el número de ediciones sigue creciendo.

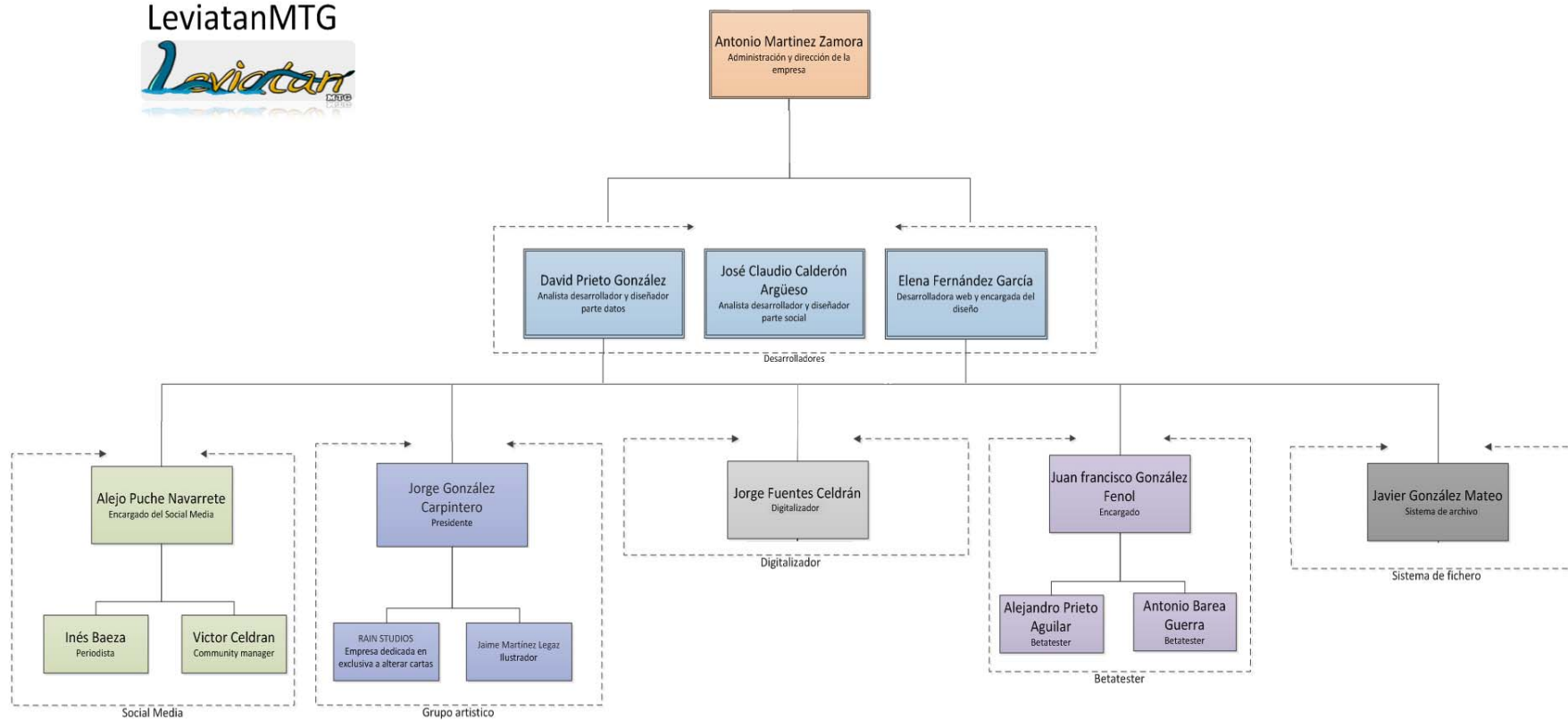
Los social media lo conforman un grupo de personas encargados del mantenimiento y difusión de la empresa en las redes sociales. Sus labores son similares a las de un relaciones públicas en soporte web. Deberán responder las cuestiones que los usuarios hagan en las redes sociales, mantenerlas actualizadas con las noticias, ofertas y eventos así como atender los pasos que toma la competencia en las mismas.

Se ha englobado en esta categoría las labores de periodismo que ejercerá Inés Baeza, encargándose de la redacción y seguimiento de todos los eventos relacionados con el mundo Magic:The Gathering.

La sección artística la conforma el equipo "Rain Studios" se ocupará del diseño e ilustrado de parte de la web así como de las alteraciones, cartas modificadas con valor competitivo muy valoradas entre los usuarios de Magic.

Los betatesters serán un grupo de personas que, a modo de usuario, harán las pruebas de software pertinentes para reportar todos aquellos errores y fallos que puedan surgir de su experiencia con la aplicación. Los betatesters son personas que no han tenido contacto alguno con el desarrollo de la aplicación para evitar conflictos demostrados debidos a la resistencia interna del desarrollador a reconocer errores propios y por la necesidad de contar con diferentes puntos de vista que evidencien aspectos mejorables.⁶

⁶ Ver cuadro de fichas en Anexo 4 (página 35 de documento anexo)



c) Sueldos y salarios

Para el establecimiento de los sueldos y salarios del personal de Leviatan MTG hemos preferido apostar por un ajuste de los mismos de forma que no elevasen los costes de la empresa disminuyendo así el margen final que nos permitiera tener unos precios más bajos que la competencia en los artículos ofrecidos en la tienda. De ésta forma tenemos un mayor margen de maniobra para la supervivencia, sobre todo en los primeros años, de la empresa.

Para el cálculo se ha utilizado la herramienta del Instituto de Fomento de la Región de Murcia "Panel Empresarial" tal como se recomienda en "El emprendedor innovador y la creación de Empresas"⁷, introduciendo el sueldo anual así como el número de integrantes de cada unidad de trabajo la herramienta realiza el cálculo total de gastos de personal teniendo en cuenta el importe de las cargas sociales.

Tabla 9 Sueldos y salarios

| Concepto | Sueldo | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------|---------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Director | 15000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Programador | 12000€ | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Digitalizador | 400€ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sistema fichero | 400€ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Beta tester | 687,04€ | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Periodista | 7000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Social Media | 7000€ | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Analista sistemas | 9000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Importe de Sueldos y Salarios | | 83861,12€ | 69000€ | 69000€ | 69000€ | 69000€ |
| Importe de Cargas Sociales | 30% | 25158,34€ | 20700€ | 20700€ | 20700€ | 20700€ |
| TOTAL GASTOS PERSONAL | | 109019,46€ | 89700€ | 89700€ | 89700€ | 89700€ |

Fuente: Elaboración propia vía panel empresarial

⁷ "El emprendedor innovador y la creación de Empresas" Bernal García, García Pérez de Lema, Briones Peñalver ; 2010. Universidad Politécnica de Cartagena.

Hemos excluido del cálculo anterior al grupo compuesto por artistas de Rain Studios que realiza las alteraciones de cartas. Para el cálculo de su remuneración debemos tener en cuenta el precio de la carta sin alterar más la cantidad añadida por el trabajo artístico del mismo, éste precio variará según el producto y resultado final.

Una vez marcado un precio final para la carta alterada se establece un porcentaje de beneficio por carta vendida. Así pues, una vez deducidos de la venta todos los costes e impuestos, el artista percibirá el 80% del precio final de la carta alterada sin tener en cuenta el precio original del producto sin alterar, el porcentaje restante más el importe íntegro de la carta original será para Leviatan MTG. Los artistas sólo recibirán el importe una vez se haya vendido el producto.

Ejemplo para el cálculo del beneficio por artista para una carta concreta:

El precio de la carta original es de 25€ y el artista tasa la ilustración alterada por otros 25€, supongamos la ficción de que no existen cargas que minoren el beneficio final quedando el precio final de la carta en 50€ como suma del valor original y la alteración.

Una vez vendida el artista recibirá el 80% de los 25€ que suponen el trabajo artístico, lo que supone un total de 20€

Leviatan MTG recibirá el 20% restante de la ilustración ,5€, mas el importe original de la carta haciendo un total de 30€

Los pagos a Beta Testers, Digitalizador y Sistema Fichero están establecidos de forma mensual ya que sólo necesitaremos sus servicios cuando existan características a probar, nuevas cartas a introducir o una reorganización de todos los artículos de la tienda online respectivamente.

d) Contratación de personal

En principio y debido al tipo de negocio que se plantea no será necesaria la contratación de más personal una vez iniciada la actividad, no obstante puede existir la necesidad de cubrir puestos en algún momento de la vida de Leviatan MTG por lo que se tendrán en consideración las candidaturas recibidas para el puesto que fuese necesario.

Antes de proceder a una selección de personal propiamente dicha deberemos realizar un perfil de candidato donde se establezcan aquellos criterios y características necesarias para el puesto vacante. El perfil se elaborará de acuerdo a su formación, experiencia, aptitudes así como conocimientos específicos del sector en el que Leviatan desarrolla su actividad, es decir, el mundo de las cartas coleccionables y con especial énfasis en la colección Magic: The Gathering.

Una vez establecido el perfil se comenzará la campaña de reclutamiento utilizando los diferentes medios a disposición del empresario (bolsas de trabajo, contactos o revistas entre otros). Recibidos todos los currículos de los candidatos se procederá a realizar un profundo y exhaustivo análisis que permita una selección idónea que de paso a una entrevista con aquellos candidatos preseleccionados.

Debido a que Leviatán MTG nace como una empresa que desarrolla su actividad en la red no será necesario el desplazamiento físico de los trabajadores o candidatos, así pues las entrevistas se realizarán en principio utilizando medios como Skype que permiten la comunicación en vivo por streaming entre empresario y candidato interesado procediéndose a su contratación e incorporación a la plantilla si finalmente es apto para el puesto solicitado.

De acuerdo a las características de la empresa que basa sus actividades en la web y que las tecnologías de la información son un sector en continuo crecimiento y desarrollo, es muy posible que se haga necesaria la implantación de cursos para que los empleados encargados del desarrollo y mantenimiento de la aplicación cuenten siempre con las últimas tecnologías

Mejorar los conocimientos de los empleados con los que ya cuenta la empresa supone un activo importante para la empresa, permitiendo que Leviatan MTG sea una empresa actualizada en continuo desarrollo y crecimiento.

7.AREA ECONÓMICO Y FINANCIERA

7. Área económico y financiera

a) Plan de viabilidad económica

Se va a proceder ahora al desarrollo del plan de viabilidad económica que comprenderá una serie de puntos a estudiar y que nos determinen si la empresa es o no rentable. En capítulos anteriores hemos detallado algunos puntos como la estimación de ventas o algunos costes a tener en cuenta, es momento ahora de tomar todos esos números para un estudio más detallado de la situación financiera de la empresa en un horizonte temporal de cinco años.

Presupuesto de inversión

La inversión en activo para poner en marcha Leviatan MTG no será demasiado elevada, no han sido necesarios gastos en infraestructuras, software, personal etc. Además el valor de la aplicación una vez programada, traduciendo las horas de trabajo y en valor intrínseco de la misma sería elevado, aunque no suponiendo un gasto sino más bien un ahorro puesto que ha sido desarrollada por completo por programadores que forman parte de los socios promotores de ésta empresa.

Tabla 10 presupuesto de inversión

| Concepto | Importe | %IVA | %Amortización |
|----------------------------------|---------|------|---------------|
| GASTOS AMORTIZABLES | | | |
| Constitución de la sociedad | 578 € | 21% | 20% (5 años) |
| GASTOS INMATERIALES | | | |
| Dominio web | 17 € | 21% | 20% (5 años) |
| TOTAL INVERSIONES | 594 € | | |
| TOTAL INVERSIONES CON IVA | 719 € | | |
| TOTAL AMORTIZACIONES | 357 € | | |

Fuente: Elaboración propia

Gastos**Tabla 11 gastos de personal**

| Concepto | Sueldo | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------------------------------|---------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Director | 15000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Programador | 12000€ | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Digitalizador | 400€ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sistema fichero | 400€ | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Beta tester | 687,04€ | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Periodista | 7000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Social Media | 7000€ | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Analista sistemas | 9000€ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Importe de Sueldos y Salarios | | 83861,12€ | 69000€ | 69000€ | 69000€ | 69000€ |
| Importe de Cargas Sociales | 30% | 25158,34€ | 20700€ | 20700€ | 20700€ | 20700€ |
| TOTAL GASTOS PERSONAL | | 109019,46€ | 89700€ | 89700€ | 89700€ | 89700€ |

Fuente: Elaboración propia

Gastos de explotación

Incremento del 10% en el gasto en productos para la tienda.

Tabla 12 gastos de explotación

| Concepto | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|--------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| Productos para la tienda | 38979,15 € | 42877,06 € | 47164,77 € |
| Publicidad | 14.750,00 € | | |
| PERSONAL | 109019,46 € | 89700€ | 89700€ |

Fuente: Elaboración propia

El gasto en publicidad aparece desglosado en la siguiente tabla y sólo será afrontado durante el primer año de vida de Leviatan MTG ya que apostamos sobre todo por el posicionamiento web como herramienta clave para publicitar nuestra aplicación web.

Tabla 13 gastos de publicidad

| Concepto | Periodicidad | Coste |
|----------------------|--------------|----------------|
| Posicionamiento | Mensual | 0,00 € |
| Medios internet | Trimestral | 1700,00 € |
| Panfletos y folletos | Anual | 750,00 € |
| Anuncios de pago | Mensual | 550,00 € |
| Otros | Anual | 600 € |
| TOTAL ANUAL | | 14750 € |

Fuente: Elaboración propia.

Ventas

El total absoluto una vez sumado todos los totales parciales para cada gama de productos queda recogido por la siguiente tabla.⁸

Tabla 14 total gastos y beneficios

| TOTAL | Gasto inicial | Venta total | Beneficio total |
|--------------|----------------------|--------------------|------------------------|
| | 7.473,63 € | 41.886,76 € | 27.143,53 € |

Fuente: Elaboración propia.

No obstante esto representa el stock inicial de la tienda, el total que suponen las unidades con las que contamos en principio para la tienda de la aplicación web, para estudiar las ventas correctamente debemos hacer uso de tres supuestos posibles determinados por tres tipos de escenario, el escenario optimista, el escenario realista y el escenario pesimista en función de las ventas y beneficios según un nivel determinado de éxito.⁹

Tesorería¹⁰

El análisis de tesorería para los tres primeros años de vida de la empresa en los escenarios optimista y realista quedaría determinada según una tabla mensual en la que estableceremos los cobros y pagos a lo largo del periodo para el cálculo del saldo total acumulado de la empresa en cada uno de los años.

Ignoramos en el cálculo de la tesorería la posibilidad de la existencia del escenario pesimista ya que atendiendo a los números que maneja desencadenaría importantes pérdidas que para ser subsanadas crearían la necesidad de realizar un nuevo estudio y reestructuración por completo de la empresa.

⁸ Desglose del coste, venta y beneficio por artículo de la tienda en anexo 5 (páginas 41 a 45 de anexo)

⁹ Ventas por tipo de producto en anexo 3 (páginas 25 a 34 de anexo)

¹⁰ Cuadros de tesorería en anexo 5 (páginas 45 a 50)

Resultados

Como consecuencia del estudio de los anteriores puntos obtenemos la Cuenta de Pérdidas y Ganancias provisional, en escenario optimista.

Tabla 15 PyG optimista

| E.Optimista | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventas | 154.025,35 € | 169.427,89 € | 186.370,68 € |
| Gastos explotación | 38.979,15 € | 42.877,06 € | 47.164,77 € |
| Gastos personal | 109.019,46 € | 89.700,00 € | 89.700,00 € |
| Amortizaciones | 357,00 € | 357,00 € | 357,00 € |
| RDO EXPLOTACIÓN | 5.669,75 € | 36.493,83 € | 49.148,91 € |
| BAII | 5.669,75 € | 36.493,83 € | 49.148,91 € |
| Gast financieros | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BAI | 5.669,75 € | 36.493,83 € | 49.148,91 € |
| Impuestos | 1.984,41 € | 12.772,84 € | 17.202,12 € |
| Tipo impositivo % | 35,00% | | |
| Resultado | 3.685,34 € | 23.720,99 € | 31.946,79 € |
| Cash-flow | 4.042,34 € | 24.077,99 € | 32.303,79 € |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 16 PyG realista

| E.Realista | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventas | 129.136,46 € | 142.050,11 € | 156.255,12 € |
| Gastos explotación | 32.196,40 € | 35.416,04 € | 38.957,65 € |
| Gastos personal | 109.019,46 € | 89.700,00 € | 89.700,00 € |
| Amortizaciones | 357,00 € | 357,00 € | 357,00 € |
| RDO EXPLOTACIÓN | -12.436,40 € | 16.577,07 € | 27.240,47 € |
| BAII | -12.436,40 € | 16.577,07 € | 27.240,47 € |
| Gast financieros | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| BAI | -12.436,40 € | 16.577,07 € | 27.240,47 € |
| Impuestos | | 5.801,97 € | 9.534,17 € |
| Tipo impositivo % | 35,00% | | |
| Resultado | -12.436,40 € | 10.775,09 € | 17.706,31 € |
| Cash-flow | -12.079,40 € | 11.132,09 € | 18.063,31 € |

Fuente: Elaboración propia.

Punto muerto

El cálculo del punto muerto nos determina a partir de qué nivel de ventas se obtienen beneficios. Debemos tener en cuenta que Leviatan MTG es una empresa que ofrecerá diferentes tipos de producto en su tienda por lo que para el cálculo del punto muerto tenemos que hacer una estimación de gastos, ingresos y beneficios medios por cada tipo de producto ofertado.

Para el nivel de precios y unidades estimadas así como unos costes fijos de **143896,13€**, el cálculo del punto muerto queda determinado de la siguiente forma.

Tabla 17. Punto muerto multiproducto año 1

| Producto | Unidades | CV unit | Venta unit | Mg unit | Peso total | MG pond | Equilibrio | Eq. € |
|-------------------|----------|---------|------------|---------|------------|---------|--------------|--------------|
| Sobres | 760 | 1,88 € | 3,80 € | 1,92 € | 4,07% | 0,08 € | 952 | 3.617,33 € |
| Cajas | 48 | 73,15 € | 110,74 € | 37,59 € | 0,26% | 0,10 € | 60 | 6.655,22 € |
| Fat Packs | 250 | 25,76 € | 49,59 € | 23,82 € | 1,34% | 0,32 € | 313 | 15.520,57 € |
| Mazo pre | 260 | 11,36 € | 16,91 € | 5,55 € | 1,39% | 0,08 € | 326 | 5.503,57 € |
| Fundas | 1500 | 2,75 € | 4,46 € | 1,71 € | 8,03% | 0,14 € | 1878 | 8.381,11 € |
| Carpetas | 150 | 7,44 € | 10,41 € | 2,97 € | 0,80% | 0,02 € | 188 | 1.955,22 € |
| Cajas acc | 145 | 5,98 € | 9,17 € | 3,19 € | 0,78% | 0,02 € | 182 | 1.665,36 € |
| Sets | 44 | 83,65 € | 111,29 € | 27,65 € | 0,24% | 0,07 € | 55 | 6.130,97 € |
| Dados | 240 | 0,74 € | 1,12 € | 0,38 € | 1,29% | 0,005 € | 300 | 337,11 € |
| Contadores | 240 | 1,76 € | 2,48 € | 0,72 € | 1,29% | 0,01 € | 300 | 744,99 € |
| Tapetes | 240 | 13,63 € | 18,77 € | 5,14 € | 1,29% | 0,07 € | 300 | 5.640,62 € |
| Cartas sueltas | 14650 | 0,75 € | 6,84 € | 6,09 € | 78,44% | 4,78 € | 18342 | 125.511,72 € |
| Cartas ilustradas | 150 | 0,75 € | 59,50 € | 58,75 € | 0,80% | 0,47 € | 188 | 11.174,81 € |
| | 18677 | | | | 100,00% | 6,15 € | *23.383,46 € | 192.838,58 € |

Fuente: Elaboración propia.

*Costes fijos / Margen ponderado

El equilibrio o umbral de rentabilidad por producto vendrá determinado por el resultado de multiplicar esta cifra por el peso de cada uno de los productos.

V.A.N (5 años) = 7782,07€

El VAN o Valor Actual Neto determina el valor en el momento actual de los fondos generados en la vida del proyecto de inversión.

T.I.R (5 años) = 25,27%

(Ahijado, 1996)

"La TIR o Tasa Interna de Retorno es el tipo de interés conceptual que hace igual la cadena de rendimientos actualizados de una inversión y/o proyecto al valor de la cantidad o cantidades invertidas en la misma. En teoría debe ser superior al coste marginal del capital invertido."

Observamos que el VAN es mayor que 0 , entendemos que el proyecto es viable ya que los flujos de caja generados son mayores que comparados con la inversión en el momento inicial.

El proyecto es también rentable puesto que la cifra arrojada por la TIR es mayor que la tasa de rentabilidad mínima, $r > K$.

8.ASPECTOS LEGALES Y SOCIETARIOS

8.1 Área jurídica

a) Introducción

De acuerdo con la naturaleza de Leviatan MTG que desarrolla sus actividades exclusivamente en la red hemos buscado la mejor solución posible para poder poner en marcha nuestra idea empresarial. Así pues, de entre todas las propuestas, hemos encontrado una solución viable y rápida que aprovecha las ventajas de las empresas que ejercen su actividad en la red sin necesidad de incurrir en gastos derivados de la contratación de asesores, notarios, abogados o costes varios resultantes del establecimiento de la sociedad como tal en territorio español. Además, el tiempo de espera para cada uno de los puntos necesarios para el establecimiento de la empresa demorarían notablemente la puesta en marcha de la misma.

El artículo 48 del tratado constitutivo de la comunidad europea y en relación al artículo 43 recogido por el BOE C 325/33 se establece que ,

(Artículo 48 Tratado constitutivo de la comunidad europea)

Artículo 48

" Las sociedades constituidas de conformidad con la legislación de un Estado miembro y cuya sede social, administración central o centro de actividad principal se encuentre dentro de la Comunidad quedarán equiparadas, a efectos de aplicación de las disposiciones del presente capítulo, a las personas físicas nacionales de los Estados miembros.

Por sociedades se entiende las sociedades de Derecho civil o mercantil, incluso las sociedades cooperativas, y las demás personas jurídicas de Derecho público o privado, con excepción de las que no persigan un fin lucrativo."

(Artículo 43 Tratado constitutivo de la comunidad europea)

Artículo 43

" En el marco de las disposiciones siguientes, quedarán prohibidas las restricciones a la libertad de establecimiento de los nacionales de un Estado miembro en el territorio de otro Estado miembro. Dicha prohibición se extenderá igualmente a las restricciones relativas a la apertura de agencias, sucursales o filiales por los nacionales de un Estado miembro establecidos en el territorio de otro Estado miembro."

Tal y como marca el propio Ministerio de Trabajo y Seguridad Social en España,

(Ministerio de Trabajo y Seguridad Social: Crear empresa en Reino Unido)

Sociedad de Responsabilidad Limitada ("Private company limited by shares", o "Ltd"): La responsabilidad de los socios está limitada a la suma de las acciones que tienen suscritas a su nombre pero no desembolsadas.

La forma jurídica adoptada como LTD Company (abreviatura de privated limited company) es un equivalente británico de la Sociedad Limitada en España. El ahorro que supone establecernos en un estado miembro para ejercer en España y Reino Unido la actividad con la posibilidad de expandirnos al resto de Europa es notable y nos permite un mayor margen para realizar inversiones en otras necesidades de la empresa.

Amparados por las leyes constitutivas europeas y la propia legislación tanto española como británica en Leviatan MTG hemos decidido establecernos como empresa en Reino Unido haciendo uso de las facilidades que en Europa sí se les da al empresario. Para ello, haremos uso de los servicios ofrecidos por la empresa intermediaria Agile Ventures que ofrece apoyo a emprendedores para el establecimiento de nuevas empresas en Reino Unido ocupándose de todas las tareas de registro y gestión durante el primer año de vida de la empresa.

b) Ventajas de abrir la empresa en Reino Unido.

Constituirnos como una "Private Limited Company" tiene una serie de ventajas para el emprendedor ,como recoge el conocido portal "easyemprendedor.com" en su frequently asked questions (FAQ) podríamos resumir las ventajas en los siguientes puntos:

(EasyEmprendedor, 2013)

"- Aporte y liberación del capital no reglamentados y no sometidos a impuestos (sin acta notarial)

- Protección automática del nombre de la sociedad en el Registro de Sociedades británico

- Sin forfait mínimo de impuestos desde el inicio de actividad de su empresa o en caso de pérdidas (¡al contrario de los sistemas en los que el Estado factura cargos e impuestos incluso antes de que la empresa haya podido facturar!)

- *Formalismos de constitución simples, rápidos y poco costosos*
- *Administración y funcionamiento simples y lógicos*
- *Responsabilidad jurídica de los dirigentes limitada al valor de las acciones suscritas*
- *Rigidez reducida mínima (administrativa, jurídica y fiscal)*
- *Fiscalidad muy favorable*

Baremo fiscal 2013

| Impuesto de sociedades en el Reino Unido | Pequeñas empresas | Medianas empresas | Grandes empresas |
|--|--------------------------|----------------------------|-------------------------|
| Tramo de beneficio imponible* en Libras | 0 - 300.000 | 300.001 - 1.500.000 | > 1.500.001 |
| Tasa de imposición en UK 2013 (fracción anual impuesta: 3/400) | 20% | 23% ** | 23% ** |
| Tasa de imposición en UK 2012 (fracción anual impuesta: 1/100) | 20% | 24% ** | 24% ** |

- *Gestión financiera internacional favorecida por la situación de Londres, primer centro financiero de la UE*
- *Regímenes sociales modulables y poco costosos*
- *Anonimato posible de los dirigentes o propietarios bajo el sistema "director asignado"*

En general, una sencillez de funcionamiento del sistema jurídico y una mejor apreciación de los empresarios, de la creación de la empresa y de las sociedades en fase de inicio. Existen comisiones compuestas en parte por ciudadanos ordinarios, cuya intención es controlar la complejidad de los textos publicados por el Gobierno británico y cuya finalidad es la correcta comprensión por parte del ciudadano ordinario del Gobierno británico.

El Registro de Sociedades británico (Registro de Comercio de Cardiff) no tiene derecho de obtener beneficios de los contribuyentes británicos. Mientras los costes de otros registros de comercio en Europa no dejan de aumentar, el Registro de Comercio de Cardiff ha reducido cinco libras de sus tarifas de constitución de empresas a principios del 2005."

c) La figura del nominee director o director fiduciario.

No obstante, aun teniendo a favor la normativa europea permitiendo establecernos en cualquier estado miembro y al tratarse de una sociedad sin presencia física, operar desde España podría suponer problemas tanto con la Hacienda española como con la británica. Para operar desde la absoluta legalidad surge así la necesidad de establecer a un "nominee director" o director fiduciario que será el encargado de administrar toda la serie de documentos oficiales obligatorios en Reino Unido, siendo éste una persona con residencia en el país en el que estará registrada la sociedad.

El director fiduciario será nombrado mediante la empresa intermediaria que facilita la creación de nuevas empresas desde España en Reino Unido permitiendo a los integrantes de la empresa operar desde éste país sin preocuparnos de los trámites burocráticos de la sociedad de acuerdo a las normas tanto comunitarias como las del país de residencia, el registro en la Companies House y HMRC Her Majesty's Revenue and Customs (Registro Mercantil y Hacienda de Reino Unido respectivamente). Así mismo, la empresa intermediaria ofrece a la par una oficina virtual para que la empresa pueda operar de forma efectiva desde Reino Unido en toda Europa.

Cabe remarcar que el nominee director no posee poder real en la empresa, actúa siempre de acuerdo a las directrices que se le dictan desde la dirección ejecutiva de la empresa y no tendrá acceso en ningún momento a cuentas bancarias o la propiedad de la misma siendo exclusivamente un intermediario al que se ofrece una remuneración por un servicio concreto.

Algunas de las empresas que ofrecen servicios como intermediarios fiduciarios son Tax&Advise o Agile Ventures. En Leviatan MTG nos decantamos por los servicios de **Agile Ventures** puesto que es una reconocida web que además de ofrecer los servicios como intermediario pone a disposición del cliente una serie de herramientas y cursos para emprendedores que facilitan la gestión y puesta en marcha de la empresa.

El precio total del servicio contratado es de 699€incluyendo todos los aspectos y gastos de tramitación y puesta en marcha así como un dominio web.

8.2 Área fiscal

d) Obligaciones fiscales

Aunque la empresa esté constituida en el Reino Unido tendremos la obligación de declarar en España todos los beneficios derivados de las rentas obtenidas por los rendimientos de la empresa en el IRPF pudiendo en cualquier caso deducir las reducciones que fuesen aplicables en Reino Unido (Ley 35/2006, de 28 de Noviembre, Artículos 80 y 81 deducción por doble imposición).

((Ley 35/2006, de 28 de Noviembre, Artículos 80 y 81 deducción por doble imposición), 2006)

"Artículo 80 Deducción por doble imposición internacional"

1. Cuando entre las rentas del contribuyente figuren rendimientos o ganancias patrimoniales obtenidos y grabados en el extranjero, se deducirá la menor de las cantidades siguientes:

- **a)** El importe efectivo de lo satisfecho en el extranjero por razón de un impuesto de naturaleza idéntica o análoga a este impuesto o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes sobre dichos rendimientos o ganancias patrimoniales.
- **b)** El resultado de aplicar el tipo medio efectivo de gravamen a la parte de base liquidable gravada en el extranjero.

2. A estos efectos, el tipo medio efectivo de gravamen será el resultado de multiplicar por 100 el cociente obtenido de dividir la cuota líquida total por la base liquidable. A tal fin, se deberá diferenciar el tipo de gravamen que corresponda a las rentas generales y del ahorro, según proceda. El tipo de gravamen se expresará con dos decimales.

3. Cuando se obtengan rentas en el extranjero a través de un establecimiento permanente se practicará la deducción por doble imposición internacional prevista en este artículo, y en ningún caso resultará de aplicación el procedimiento de eliminación de la doble imposición previsto en el artículo 22 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Artículo 80 bis Deducción por obtención de rendimientos del trabajo o de actividades económicas

1. Los contribuyentes cuya base imponible sea inferior a 12.000 euros anuales que obtengan rendimientos del trabajo o rendimientos de actividades económicas se deducirán la siguiente cuantía:

- **a)** cuando la base imponible sea igual o inferior a 8.000 euros anuales: 400 euros anuales.
- **b)** cuando la base imponible esté comprendida enter 8.000,01 y 12.000 euros anuales: 400 euros menos el resultado de multiplicar por 0,1 la diferencia entre la base imponible y 8.000 euros anuales.

Número 1 del artículo 80 bis redactado, con efectos desde 1 de enero de 2010 y vigencia indefinida, por el artículo 70 de la Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 («B.O.E.» 24 diciembre; Corrección de errores «B.O.E.» 21 abril 2010). Vigencia: 1 enero 2010 Efectos / Aplicación: 1 enero 2010

2. El importe de la deducción prevista en este artículo no podrá exceder del resultante de aplicar el tipo medio de gravamen a la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas minorados, respectivamente, por las reducciones establecidas en los artículos 20 y, en su caso, 32 de esta Ley.

A estos efectos, no se computarán los rendimientos del trabajo o de actividades económicas obtenidos en el extranjero en la medida en que por aplicación de la deducción prevista en el artículo 80 de esta Ley no hayan tributado efectivamente en el Impuesto.

Se entenderá por tipo medio de gravamen el resultante de sumar los tipos medios de gravamen a que se refieren el apartado 2 del artículo 63 y el apartado 2 del artículo 74 de esta Ley.

Artículo 80 bis introducido, con efectos desde 1 de enero de 2008, por el apartado dos del artículo 1 del R.D.-Ley 2/2008, de 21 de abril, de medidas de impulso a la actividad económica («B.O.E.» 22 abril). Vigencia: 22 abril 2008 Efectos / Aplicación: 1 enero 2008 "

Con respecto a otros impuestos como el VAT (Value Added Tax) o IVA no será necesario el registro en el registro oficial salvo que se supere la cifra de 68.000 libras anuales (algo más de 80.000€ al cambio) , mientras no se supere tal cifra es posible facturar sin contabilizar dicho impuesto en el mismo Reino Unido. No obstante, en operaciones con otros países de Europa como España se deberá tener en cuenta el impuesto del país apareciendo como una operación intracomunitaria.

e) Documentación necesaria

Aunque la creación de la empresa va a tener lugar tomando como intermediarios los servicios de "Agile Ventures" la documentación que se debe cumplimentar para establecernos legalmente como una Limited Private Company en Reino Unido, según el Ministerio de Empleo y Seguridad Social es la siguiente:

(Ministerio de Empleo y Seguridad Social: Documentación requerida crear empresa en Reino Unido)

"

- *Formulario ISO1 cumplimentado (y pago de la correspondiente tasa)*
- *Escritura Pública de Constitución (Memorandum of Association)*
- *Estatutos de la Sociedad (Articles of Association) "*

El formulario IN01 es necesario para el registro de la compañía, una vez rellenado debe ser formalizado en la Companies House (Registro Mercantil de Reino Unido). El Memorandum of association o escritura pública de constitución recogerá los nombres de todos los miembros que suscriben la empresa y aceptan formar parte de la misma. Los Estatutos de la Sociedad vendrán determinados por un modelo predefinido de artículos para los tipos de empresas más comunes, ésta documentación es ofrecida gratuitamente por la Companies House.¹¹

¹¹ Documentación en Anexo 7 (páginas 99 a 187 de documento anexo)

9.CONCLUSIONES

9.Conclusiones

Conclusiones finales

Atendiendo a nuestro espíritu emprendedor como consecuencia de llevar a la realidad varios proyectos de fin de carrera y con el deseo de poner en marcha una nueva idea empresarial innovadora , diferente y joven hemos puesto en marcha este proyecto web aprovechando las nuevas tecnologías así como la creciente relevancia de las tecnologías de la información.

Como jugadores y coleccionistas de cartas Magic: The Gathering® ,conociendo el mundo y el sector de la actividad, desde Leviatan MTG creemos que existe una oportunidad de negocio atendiendo a las carencias y necesidades que desde nuestra experiencia podemos observar en el sector. No obstante, para obtener conclusiones nos hemos apoyado en un estudio de mercado distribuido entre los usuarios y jugadores españoles de Magic:The Gathering® .

Con respecto a los resultados arrojados por la encuesta, conseguimos información útil de los 187 encuestados que nos permite llegar a una serie de conclusiones importantes para la segmentación de usuarios y el desarrollo de nuestra actividad.

La encuesta se realizó utilizando la tecnología de Google Docs distribuyendo la misma al público objetivo al que Leviatan MTG enfoca su actividad, los jugadores de Magic:The Gathering®. La muestra procede de todo el territorio español habiéndose distribuido entre los usuarios de algunas de las comunidades de Magic más frecuentadas.

El perfil de los encuestados varía por edad encontrando la media en el jugador de entre 21 y 27 años siendo la práctica totalidad de ellos hombres. Sólo encontramos 12 mujeres de entre todos los usuarios encuestados. La ocupación de la mitad de los encuestados es la de estudiante, mientras que cerca del 30% se encuentran actualmente con empleo. El porcentaje restante lo conforman personas en situación de desempleo u otras condiciones no especificadas.

De entre las conclusiones más interesantes de la encuesta encontramos el alto número de usuarios que realizan compras frecuentes de productos Magic, el 93% adquiere con cierta frecuencia productos aunque sólo el 36,6% lo realiza mediante plataforma web o internet.

Éste hecho podría explicarse con otro de los resultados obtenidos en el estudio ya que la mayor parte de los encuestados opinan que los precios de la competencia son elevados.

En cuanto al número de servicios, tres cuartas partes de los usuarios encuestados ven conveniente reunir en una misma aplicación todos los servicios ofertados por separado por distintas páginas, además, opinan que la calidad de los servicios de la competencia suelen ser bajos o poco especializados contando con sistemas obsoletos o precarios.

Los servicios más solicitados por los usuarios son la base de datos y las aplicaciones gestoras, así mismo otorgan importancia a la compra-venta, la información y precios competitivos.

El uso de redes sociales integradas en la aplicación web es interesante para los usuarios encuestados en determinados aspectos, no obstante, la interacción con otras redes como Facebook o Google + no les parece tan atractiva como contar con una red social propia dedicada única y exclusivamente a Magic:The Gathering® donde comentar mazos, compartir cartas o agregar amigos entre otras opciones.

Un alto número de encuestados cree que es de interés formar parte de éste tipo de comunidad y además, la opinión se refuerza cuando cerca del 80% de los encuestados ve muy positivo el hecho de que se ofrezcan puntos interactuando y haciendo uso de las características sociales de la aplicación.

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos tras la realización de la encuesta, en Leviatan MTG hemos enfocado nuestros esfuerzos en reforzar algunos de los puntos que creemos más interesantes y con mayor importancia para los usuarios de Magic:The Gathering® esperando ofrecerles el mejor servicio posible.

En cuanto a los estudios de viabilidad, podemos observar que en todos los casos estamos ante una tendencia creciente en cuanto a ventas, obviando el escenario pesimista del estudio en el que el desarrollo de la actividad se vería entorpecido por una serie de trabas consecuencia de los escasos márgenes de beneficio en relación al coste.

Mediante el estudio del punto muerto podemos determinar el nivel de ventas a partir del cual la empresa obtendría beneficios, por debajo del cual estaríamos obteniendo pérdidas. El estudio del punto muerto también facilita información sobre la importancia de cada uno de los productos sobre el total, ayudando a enfocar esfuerzos en aquellos que más repercusión tienen

y por los cuales se obtienen mayores beneficios por cada venta realizada. En nuestro caso debemos enfocar la venta en cartas sueltas, sobres y fundas teniendo en el resto de productos un stock más bajo.

Los estudios optimista y realista arrojan cifras negativas en saldos acumulados de tesorería en los tres primeros años. En ese intervalo de tiempo la empresa debe invertir para hacerse un hueco en el mercado asumiendo las pérdidas correspondientes a la etapa de establecimiento, no obstante la cifra de pérdidas decrece hasta el punto de poder pronosticar ganancias en años posteriores. Por otro lado, como consecuencia del estudio de los flujos de caja, en el cálculo del VAN y TIR podemos confirmar la viabilidad y rentabilidad del proyecto al arrojar una cifra positiva el VAN y la tasa interna de rentabilidad alrededor del 25% en una situación deseable.

Reflexión personal

Cuando iniciamos la idea de Leviatan MTG intentando ser la respuesta a las necesidades de los jugadores de Magic: The Gathering® la mayoría de los integrantes del proyecto estábamos aún estudiando, sin palpar en primera persona cuál es la realidad del país y época en la que nos ha tocado vivir. Sabíamos que existían muchas dificultades a la hora de poder encontrar un empleo que permitiera poner en práctica los conocimientos adquiridos en la titulación cursada pero no éramos conscientes de la magnitud del problema por mucho que por activa y por pasiva, en conferencias como la impartida en la Universidad Politécnica de Cartagena por D. Ángel Luis Meroño Cerdán (profesor titular de la Universidad de Murcia y actual Director de la Cátedra Empresa Familiar Mare Nostrum, UMU-UPCT) nos dejaran claro que terminar los estudios universitarios hoy día no son una garantía de trabajo que pudieran ser hace unos años.

El señor Meroño Cerdán nos instaba a no perder el tiempo y no desesperarnos en el deseo de ponernos a formar parte del mundo laboral, animándonos al autoempleo, a dar rienda suelta a nuestras ideas empresariales que pudieran ofrecernos la oportunidad, al menos, de contar con la tan valorada experiencia imponiéndonos a la crisis ante las adversidades que supone y no al revés.

Como dijo el gran José Luis Sampedro "el tiempo no es oro, es vida" y en el marco económico actual con un alto índice de desempleo del 26'6% (cifras de Eurostat) es imprescindible aprovechar el tiempo, ser dinámicos y no esperar inactivos a que la situación del país mejore. Leviatan MTG nació como un pequeño proyecto que hacía converger las necesidades de un sector concreto con nuestro deseo de darle solución, pero es ahora, cuando somos plenamente conscientes de la dificultad de encontrar un empleo que nos permitiera costear los diferentes gastos derivados de la puesta en marcha de Leviatan MTG cuando de verdad valoramos plenamente el significado de ser emprendedor, el autoempleo y las palabras de todos aquellos que tan crudamente nos recordaban que tras los estudios, el mundo real es una jungla en el que sólo sobrevive el que mejor se adapte al entorno.

10.BIBLIOGRAFÍA

10. Bibliografía

(Ley 35/2006, de 28 de Noviembre, Artículos 80 y 81 deducción por doble imposición) (2006).

Ahijado, M. (1996). *Diccionario de Economía y Empresa*. Barcelona: Pirámide.

Artículo 43 Tratado constitutivo de la comunidad europea. (s.f.).

Artículo 48 Tratado constitutivo de la comunidad europea. (s.f.).

EasyEmprendedor. (2013). *Easy Emprendedor*. Recuperado el 2013, de <http://www.easyemprendedor.com/faq-creacion-empresa.php>

Félix, L. C. (Noviembre de 2002). *Universitat Oberta de Catalunya*. Obtenido de Universitat Oberta de Catalunya: <http://www.uoc.edu/web/esp/art/uoc/molina1102/molina1102.html#bibliografia>

García, J. F. (2004). *Manual de introducción al análisis contable de la empresa: orientaciones teóricas y casos prácticos*. Editorial Complutense (Madrid).

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (s.f.). Recuperado el 16 de Junio de 2013, de <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/reinoUnido/trabajar/reinounido/contenidos/CrearEmpresa.htm>

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (s.f.). Recuperado el 16 de Julio de 2013, de <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/reinoUnido/trabajar/reinounido/contenidos/CrearEmpresa.htm>

Pergamino Virtual. (2010). Recuperado el 2013, de Pergamino Virtual: <http://www.pergaminovirtual.com.ar/definicion/Buscador.html>

Thomson, I. (2006). <http://www.promonegocios.net/>. Recuperado el 2013, de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net/clientes/tipos-clientes.html>

Valdés, D. P. (Octubre de 2010). *Maestros del Web*. Recuperado el 2013, de Maestros del Web: <http://www.maestrosdelweb.com/editorial/%C2%BFque-son-las-bases-de-datos/>

Dr. Bernal García, Juan Jesús ; Dr. Pérez de Lema, Domingo García ; Dr. Briones Peñalver, Antonio Juan (2010). *El emprendedor innovador y la creación de empresas*. Universidad Politécnica de Cartagena.

Índice de Imágenes , tablas y gráficos.

| | |
|---|----|
| <i>Gráfico 1. Principales competidores</i> | 25 |
| <i>Gráfico 2. Principales competidores españoles.....</i> | 25 |
| <i>Gráfico 3. Datos encuesta, precio de la competencia.....</i> | 26 |
| <i>Gráfico 4. Datos encuesta, base de datos.</i> | 26 |
| <i>Gráfico 5. Datos encuesta, servicios.....</i> | 26 |
| <i>Gráfico 6. Datos encuesta, centralización de servicios.</i> | 27 |
| <i>Tabla 1 Análisis comparativo y competitividad.....</i> | 29 |
| <i>Tabla 2 Análisis comparativo y competitividad.....</i> | 30 |
| <i>Tabla 3. Análisis DAFO.....</i> | 34 |
| <i>Tabla 4. Asignación de puntos.....</i> | 40 |
| <i>Tabla 5. Objetivos Redes Sociales</i> | 43 |
| <i>Tabla 6. Fuerza de ventas</i> | 47 |
| <i>Tabla 7. Evolución ventas según escenario</i> | 49 |
| <i>Tabla 8. Niveles del organigrama.....</i> | 53 |
| <i>Tabla 9 Sueldos y salarios</i> | 56 |
| <i>Tabla 10 presupuesto de inversión.....</i> | 61 |
| <i>Tabla 11 gastos de personal.....</i> | 62 |
| <i>Tabla 12 gastos de explotación.....</i> | 62 |
| <i>Tabla 13 gastos de publicidad</i> | 62 |
| <i>Tabla 14 total gastos y beneficios.....</i> | 63 |
| <i>Tabla 15 PyG optimista.....</i> | 64 |
| <i>Tabla 16 PyG realista</i> | 64 |
| <i>Tabla 17. Punto muerto multiproducto</i> | 65 |
| <i>Gráfico 7. Distribución de productos para equilibrio.</i> | 66 |
| <i>Tabla 18. Índices</i> | 66 |



Universidad
Politécnica
de Cartagena



FACULTAD DE
CIENCIAS DE LA
EMPRESA

Plan de negocio "Leviatan MTG"

ANEXO

Curso 2013/2014

Autor:

Antonio Martínez Zamora

Director:

Antonio Juan Briones Peñalver

Trabajo Fin de Grado para la obtención del título de
Graduado en Administración y Dirección de Empresas

ANEXO

Contenido

| | |
|--|------------|
| ANEXO..... | 3 |
| ANEXO 1..... | 7 |
| Servicios | 7 |
| ANEXO 2..... | 23 |
| Distribuidores oficiales | 23 |
| ANEXO 3..... | 25 |
| Plan de Ventas..... | 25 |
| ANEXO 4..... | 35 |
| Cuadro de fichas | 35 |
| ANEXO 5..... | 41 |
| Artículos de la tienda | 41 |
| TESORERÍA | 45 |
| ANEXO 6..... | 51 |
| Estudio de mercado..... | 51 |
| Recogida de datos encuesta..... | 63 |
| ANEXO 7..... | 99 |
| Formulario IN01..... | 99 |
| Memorandum of association | 117 |
| Menthall Act..... | 118 |
| Model articles and regulations..... | 125 |
| Índice de Imágenes , tablas y gráficos..... | 187 |

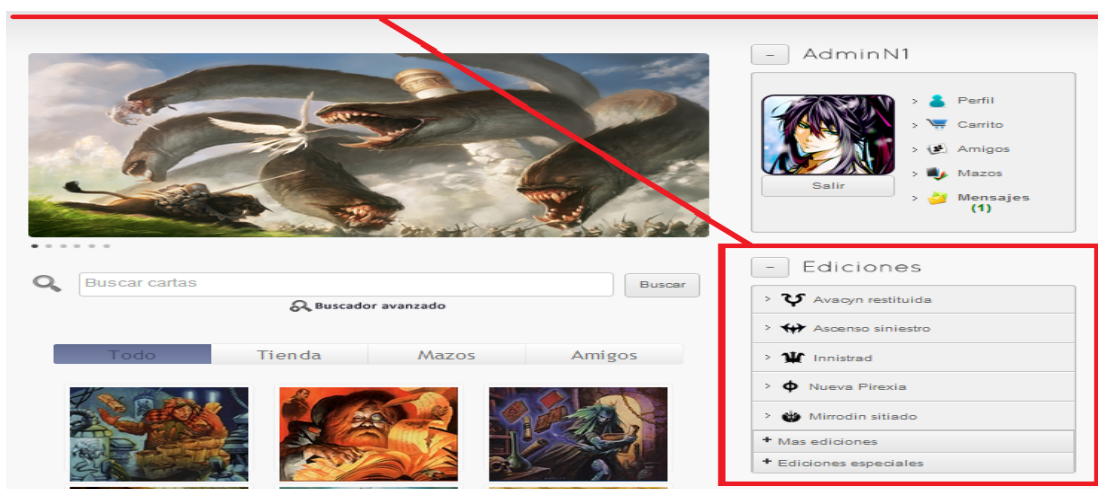
ANEXO 1

Servicios

- **Base de datos**

Ya en el propio index o página principal del dominio tenemos una primera toma de contacto con la misma, estableciendo en el panel izquierdo un acceso rápido a las cartas según la edición en la que aparecieron originalmente.

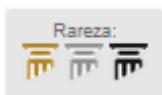
Imagen 1. Estructura de la base de datos 1



Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

Una vez dentro de cada colección accedemos a un menú que alberga todas las cartas que componen la misma, ordenadas por defecto por orden alfabético pero permitiendo al usuario organizarlas por orden creciente o decreciente de las categorías votos, rareza, tipo, fuerza, resistencia, color, coste o precio (1). Desde esta vista también se nos permite votar positiva o negativamente la carta, marcarla como favorita, observar si ha sido comentada por otros usuarios e incluso añadirla a uno de nuestros mazos creados o crear uno nuevo sin necesidad de salir de la sección.

(2) El menú superior muestra unos iconos a modo de leyenda que nos permita interpretar la vista general de la base de datos.



Indica el grado de frecuencia que una carta aparece en una colección, pudiendo ser rara, infrecuente o común.



Las cartas en juego son magias, criaturas, tierras y otra serie de objetos consumibles que pueden ser diferenciados en cinco colores principales, atendiendo cada uno a una categoría temática diferente.



Indica las cartas que hemos marcado como favoritas anteriormente.



Mostrará aquellas cartas que sean objeto de una oferta o descuento.



Permite al usuario organizar la base de datos según los estilos visuales estándar ,listado , galería o columnas.

(3) Integrada en la base de datos tenemos un acceso simplificado del buscador, permitiéndonos hacer una búsqueda rápida de una carta concreta. También se ofrece la opción "¿Cómo son las cartas que buscas?" permitiéndonos precisar aún más los parámetros con diversas opciones como el color del borde, si se trata de una carta antigua o si tiene algún toque humorístico su ilustración entre otras alternativas.

También se encuentra integrada la opción de "carta aleatoria" en la que nos direccionará a cualquier carta que se encuentre en la base de datos.

El botón "buscador avanzado" nos da acceso al buscador completo de la aplicación.

Imagen 2. Estructura de la base de datos 2

Legends™

Rareza: [Icons] Color: [Icons] Mis favoritas: [Star] Ofertas: [Percentage] Vistas: [Icons]

1 Buscar cartas 3

Buscador avanzado

Se han encontrado 310 cartas Página 1 de 16

| VOTOS ▲ | NOMBRE ▼ | EDICIÓN ▲ | TIPO ▲ | F. ▲ | R. ▲ | COLOR ▲ | COSTE ▲ | PRECIO ▲ |
|---------|--|-----------|--------|------|------|---------|---------|----------|
| 0 0 | Abejas asesinas Killer Bees Sin comentarios | | | 0 | 1 | | 1 | N/A |
| 0 0 | Abominación Abomination Ver 1 comentarios | | | 2 | 6 | | 3 | 20€ |
| 0 0 | Adun Escudo de Roble Adun Oakenshield Sin comentarios | | | 1 | 2 | | | N/A |
| 0 0 | Adventurers' Guildhouse Adventurers' Guildhouse Sin comentarios | | | | | | | N/A |
| | Aerathi Berserker | | | | | | | |

Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

Al seleccionar cualquiera de las más de 30.000 cartas que componen la base de datos accedemos a una vista detallada de la misma. En esta sección podemos encontrar toda la información referente a la carta seleccionada como el nombre, color, coste y tipo entre otras así como otra serie de herramientas que también encontrábamos en la vista general, marcar favorita, añadir a mazo o puntuar.

Imagen 3. Estructura de la base de datos 3.

1 — Order of Leitbur

2 —  

3 — 

4 —  0  0

5 —   

6 —  

7 — 

8 — 1,5 m 0   

9 —  Asunto del comentario.
Contenido del comentario.

| | |
|----------------------------|---|
| Otras impresiones: |   |
| Nombre Inglés: | Order of Leitbur |
| Color: |  |
| Coste: |   |
| Coste convertido: | 2 |
| Tipo: |  |
| Tribu: | Humano Clérigo Caballero |
| F/R: | 2/1 |
| Edición: |  |
| Legendaria: | No |
| Artista: | Randy Asplund-Faith |
| Texto: | Protección de negro ♦♦: Order of Leitbur obtiene +1/+0 hasta el final del turno. ♦: Order of Leitbur gana la habilidad de dañar primero hasta el final del turno. |
| Cita: | "Trained to battle the followers of Tourach, the Order of Leitbur was not as successful in later conflicts with Orcish and Goblin raiders." —Sarpadian Empires, vol. I |
| Formato: | Permitida en Commander Permitida en Legacy Permitida en Vintage |
| Nº de carta en la edición: | 165 |
| Reglas: | |

Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

- 1) Nombre de la carta
- 2) Botones de opción "añadir a favoritos" y "añadir a mazo"
- 3) Ilustración de la carta en la colección en alta definición.
- 4) Botones para puntuar positiva o negativamente la carta.
- 5) Botones "anterior" , "carta aleatoria" y "siguiente" respectivamente.
- 6) Detalles de la carta
 - Otras impresiones (si las hay): Modificaciones oficiales de la ilustración original aparecidas en la misma colección o bien en otras colecciones.
 - Nombre en inglés
 - Color: una de las cinco categorías a la que puede pertenecer una carta.
 - Coste: consumo requerido para poner una carta en juego.
 - Coste convertido: coste en términos numéricos.
 - Tipo: género al que pertenece la carta (criatura, tierra, hechizo etc.)
 - Tribu: grupo social al que pertenece la carta (caballero, clérigo etc.)
 - F/R: Ratio Fuerza/Resistencia.
 - Edición: edición o ediciones en las que aparece la carta así como su rareza.
 - Legendaria: si se trata de un tipo de carta legendaria o no, si una carta es considerada legendaria no se permite otra carta con el mismo nombre en juego.
 - Artista: ilustrador que ha realizado el arte de la carta.
 - Texto: descripción y efectos de la carta en español.
 - Cita
 - Formato: ediciones en las que se permite el uso de la carta, una carta puede estar o no permitida según el formato que se juegue. Existen incluso cartas que no se pueden utilizar en ninguna ocasión por tratarse de cartas humorísticas o de coleccionismo sin valor real en el juego en sí.
 - Nº de carta en la edición
 - Reglas: normas especiales a tener en cuenta del uso de la carta en el juego.
- 7) Comprar: disponibilidad de la carta y precios en la tienda.
- 8) Redes sociales: integración de las redes sociales que nos permiten compartir la información.
- 9) Comentarios: Sección donde cada usuario puede hablar sobre la carta y leer lo escrito al respecto de la misma por otros usuarios.

El buscador avanzado, al igual que el resto de servicios de la aplicación, permite seleccionar diferentes tipos de visualización.

En cuanto al formulario en sí,

1) Nombre: Nos permite realizar la búsqueda de la carta deseada introduciendo el nombre completo o parcial de la misma. Esta búsqueda puede ser realizada también utilizando el nombre en inglés de la carta. Por ejemplo: "devastador arcoligado" y "arcbound ravager" obtendrán el mismo resultado. Si se selecciona el campo de 'coincidencia exacta' se buscará exactamente el nombre tal cual está escrito.

Además, para facilitar la búsqueda de la carta, conforme se va escribiendo la carta, saldrán sugerencias de nombres que comienzan igual.

2) Color: Nos permite buscar cartas por los colores seleccionados, si tenemos marcada la casilla de requerir multicolor, nos saldrán todas las cartas que contengan los colores que hemos seleccionado y estén compuestas por varios colores, así si marcamos el color rojo y el azul y tenemos seleccionado requerir multicolor, el sistema buscará todas las cartas que sean azules y al mismo tiempo rojas.



Si marcamos la casilla de excluir no seleccionados el sistema buscará las cartas con los colores marcados excluyendo los que no se han marcado, por ejemplo, si marcamos los colores verde y negro, el sistema buscará las cartas verdes, las cartas negras, y las cartas verdes y negras, pero no sacará, por ejemplo, las verdes, negras y rojas.

Así pues si tenemos marcadas las casillas de requerir multicolor y excluir no seleccionadas el sistema buscará todas las cartas que estén marcadas y que sean multicolor, por ejemplo, si seleccionamos los colores rojo y blanco, nos sacará todas las cartas que sean rojas y al mismo tiempo blanco excluyendo al resto de colores, no saldrían las rojas, blancas, negras por ejemplo.

3) Coste de maná: En este campo se le podrá especificar al sistema que coste de maná tiene la carta, este coste de maná debe ser introducido en el orden correcto y con los símbolos correctos, para facilitar la tarea, se ha añadido un cuadro de símbolos con sus letras que aparecerá junto al campo, en este cuadro que tiene la imagen y la letra que

representa dicha imagen de coste, se puede pinchar sobre las imágenes, si esto se hace se añadirá la letra a la caja de texto.

Además existe la posibilidad de que la búsqueda se realice de forma exacta, es decir que busque exactamente cartas con ese coste, o si la casilla 'exacto' esta desmarcada, buscara cartas que tengan costes de maná que coincidan parcialmente con el coste deseado.

4) Coste de maná convertido: En este campo se le podrá especificar al sistema que coste de maná convertido tiene la carta, el coste de maná convertido es la suma total de todo el coste de la carta, así pues, una carta con coste   tendrá un coste de maná convertido de 6.

5) Fuerza/Resistencia: El sistema buscará cartas con la fuerza y la resistencia marcada, en el desplegable que hay junto a estos campos se le especifica cómo se realizará la búsqueda, puede buscar cartas con igual, menor, menor o igual, mayor o mayor o igual fuerza y resistencia.

Si se selecciona la casilla 'incluir X' el sistema añadirá a la búsqueda las cartas con fuerza y resistencia de X.

6) Edición: El sistema buscará cartas que contengan la o las ediciones seleccionadas, se seleccionan varias ediciones de la misma manera que lo harías habitualmente.

Tribu: El sistema buscará cartas que contengan la o las tribus seleccionadas, se seleccionan varias tribus de la misma manera que lo harías habitualmente. Si se selecciona la casilla de "requerir tribus" el sistema buscara cartas en las que coincidan todos las tribus seleccionadas, por ejemplo, si seleccionas humano y ángel y marcas la casilla, te buscara todos las cartas que sean a la vez humano y ángel.

Tipo: El sistema buscará cartas que contengan el o los tipos seleccionados, se seleccionan varios tipos de la misma manera que lo harías habitualmente. Si se selecciona la casilla de "requerir tipos" el sistema buscara cartas en las que coincidan todos los tipos seleccionados, por ejemplo, si seleccionas artefacto y criatura y marcas la casilla, te buscara todos las cartas que sean a la vez criatura y artefacto.

Artista: El sistema buscará cartas que contengan el o los artistas seleccionados, se seleccionan varios artistas de la misma manera que lo harías habitualmente.

Formato: El sistema buscará cartas que contengan el o los formatos seleccionados, se seleccionan varios formatos de la misma manera que lo harías habitualmente.

7) Rareza: El sistema buscará cartas que contengan las rarezas seleccionadas, por ejemplo, si se seleccionan las rarezas 'rara' e 'infrecuente' se seleccionarán todas las cartas raras y todas las cartas infrecuentes.

8) Legendaria: Aquí se podrá seleccionar si la carta es o no es legendaria.

9) Precio: En este campo. podremos poner el precio por el que queremos que el sistema busque, al lado de la caja de texto hay un desplegable donde podemos elegir como queremos que busque, si queremos que nos saque, por ejemplo, las cartas con precio mayor.

10) Este campo complementa los demás, siempre podrás recurrir a este campo cuando sepas algo de la carta que no se encuentra en el resto de campos del buscador

11) Texto: Aquí se podrá poner el texto de la carta o un fragmento del mismo, así pues si escribes 'cuando entre en juego' se buscarán todas las cartas que contengan dicha frase en su texto.

Cita: Aquí se podrá poner la cita de la carta o un fragmento de la misma, así pues si escribes 'Todos son felices, ninguno piensa' se buscarán todas las cartas que contengan dicha frase en su cita.

Regla: Aquí se podrá poner alguna de las reglas de la carta o un fragmento de la misma, así pues si escribes la fecha de la regla de la carta, saldrán las cartas que tengan reglas en esa fecha, de la misma manera si escribes un fragmento de la regla, saldrán las reglas que contengan dicho fragmento.

12) Número de carta: Aquí se podrá poner el número de la carta en la edición a la que pertenece, si escribes el número 7, saldrán todas las cartas que tienen ese número en sus respectivas ediciones.

13) Votos: En este campo podremos poner los votos por los que queremos que el sistema

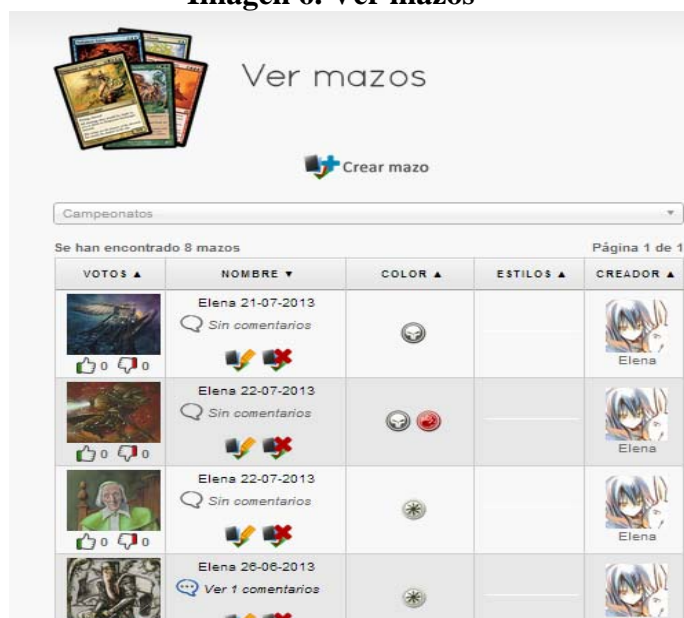
busque, al lado de la caja de texto hay un desplegable donde podemos elegir como queremos que busque, si queremos que nos saque, por ejemplo, las cartas con más votos.

14) Buscar cartas: Una vez completados los criterios con los que se desea realizar la búsqueda, éste botón nos permite realizarla dirigiéndonos a una nueva página que nos ordenará los resultados según importancia permitiéndonos todas las opciones presentes en la base de datos (comprar, marcar como favorita, ordenar por nombre, tipo , color etc).

- **Gestor de mazos**

La vista general del gestor muestra los mazos existentes subidos por otros usuarios, ordenados por defecto por orden alfabético permitiendo al usuario organizarlas por orden creciente o decreciente de las categorías votos, nombre, color, estilos o creador del mismo. Desde esta vista también se nos permite votar positiva o negativamente el mazo y observar si ha sido comentado por otros usuarios, pudiendo ser organizados en categorías según su uso en diferentes campeonatos.

Imagen 6. Ver mazos



Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

En cuanto a la herramienta de creación, entrando desde cualquiera de las vistas que nos dan acceso, se nos muestra un sencillo pero completo formulario para introducir las cartas deseadas en el mazo de cartas a crear.

Imagen 6. Gestor de mazos: creación del mazo

Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

1) Cantidad y nombre de la carta: usando una versión simplificada del buscador, podremos hacer una rápida búsqueda de la carta o cartas que nos interesen así como seleccionar las cantidades de la misma que queramos incluir. Pulsando el botón "Añadir al mazo" quedarán incorporadas.

2) Banquillo: el banquillo lo conforman una serie de cartas que nos ofrecen cierto margen de estrategia según el mazo que nos presente el oponente pudiendo ser cambiadas por algunas cartas que formen parte del mazo principal para adaptar el juego.

La incorporación de cartas de banquillo funciona de igual forma que el punto anterior, una vez desplegado el menú se nos muestra un nuevo cuadro de búsqueda por carta pudiendo incorporar hasta un máximo de 15 (máximo banquillo permitido).

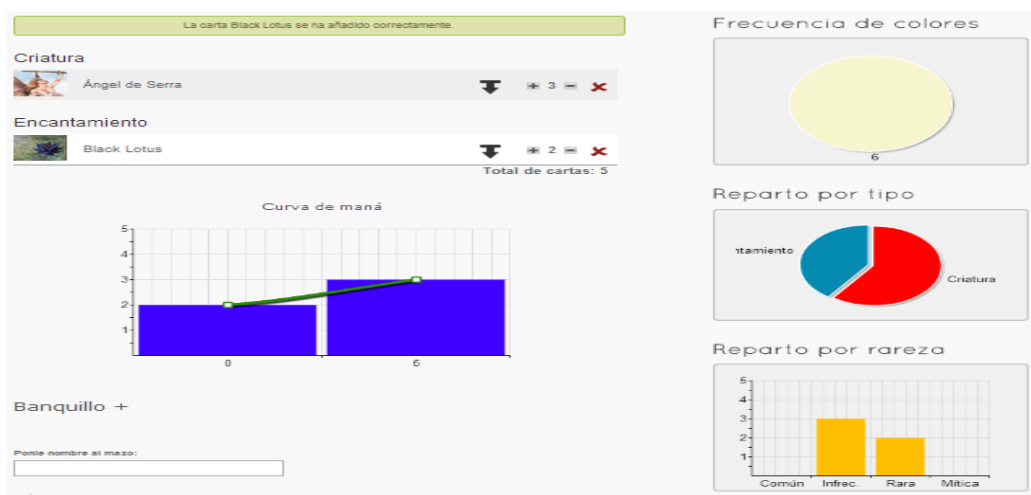
3) Cuadros de texto: En esta sección se nos permite dar un nombre a nuestro mazo, comentar su estilo así como elaborar una descripción del mismo que nos permita identificarlo o definirlo.

4) En este punto podremos seleccionar con quién queremos compartir el mazo creado, pudiendo ser compartido para que todos los usuarios puedan tener acceso, para aquellos que formen parte de nuestra lista de amigos o bien no compartirlo siendo un mazo privado sólo accesible por el usuario que lo ha creado.

5) Opciones de campeonato: Opción sólo visible por parte de la administración. Permite marcar mazos que han sido utilizados en campeonatos.

Conforme las secciones anteriores van siendo completadas, en el margen derecho de la aplicación podemos observar gráficos que cambian a tiempo real según las cartas que lo conforman y según "Frecuencia de colores", "Reparto por tipo" y "Reparto por rareza", apareciendo también un gráfico que nos muestra la curva de maná de nuestro mazo conforme está siendo elaborado.

Imagen 7. Gestor de mazos: gráficos



Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

Una vez creado un mazo propio o bien accediendo a mazos de otros usuarios, podemos acceder a la vista detallada del mismo con diversas opciones y utilidades.

Imagen 9. Gestor de mazos. Vista detallada

Detalle del mazo

Elena 26-06-2013

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

Curva de mana

Banquillo

Estilo del mazo:

Este mazo no es de ningún estilo

Mazo sin descripción

Compartido con: No compartir

Campeonatos y puestos:

Hay un total de 2 comentarios.

AdminNI

Opciones

Frecuencia de colores

Reparto por tipo

Reparto por rareza

Formatos

Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

1) Nombre y fecha: Nombre del usuario que ha elaborado el mazo en la aplicación web así como la fecha de creación del mismo.

2) Botones para puntuar positiva o negativamente el mazo.

3) Cartas que componen el mazo divididas según tipo (criaturas, tierras o hechizos entre otros)

4) Mano inicial: éste recurso permite probar el mazo como si el usuario fuera a iniciar una partida. La aplicación mostrará una serie de cartas al azar, como si se hubieran barajado físicamente, con las que el jugador debería comenzar el juego. De ésta forma el usuario puede estudiar si el mazo está o no equilibrado de forma que la mano inicial esté más o menos compensada con su estilo de juego. Imprimir proxys ,imprimir listado de cartas o extraer en PDF: con estas opciones se permite la impresión de las cartas (ya sea sobre papel o en PDF) que componen el mazo para jugar de forma no oficial o probar las posibilidades que ofrece antes de comprar la carta o mazo en sí. No es posible participar en ningún tipo de campeonato y las cartas impresas no tienen valor de ningún tipo más allá del estudio o la pura estrategia.

5) Curva de maná: gráfico que nos muestra el coste o consumo de maná de las cartas que componen nuestro mazo.

6) Banquillo: muestra las cartas que conforman el banquillo del mazo, hasta un máximo de 15 cartas.

7) Gráficos: Ilustran distintos aspectos que conforman el mazo, los gráficos informan de la composición del mazo según el color de las cartas que lo componen (hay 5 colores en Magic) , según el tipo de carta (criaturas, tierras, hechizos etc.) o bien según el reparto por rareza de las mismas.

Formatos: Detalla los formatos en los que está aceptado el uso del mazo que estamos observando.

8) Cuadros de texto: muestran las descripciones y anotaciones que ha realizado el autor del mazo sobre el mismo.

9) Opciones de compartir: se nos indica si el mazo es privado, semi privado observable sólo por los amigos del usuario o completamente público. Sólo será visible por todos los

usuarios en el último caso. Los administradores podremos ver en cualquier caso esos mazos.

10) Opciones de campeonato: Informa los campeonatos en los que ha sido utilizado ese mazo. Sólo los administradores podrán editar esa opción.

11) Comentarios: Sección donde cada usuario puede hablar sobre el mazo y leer lo escrito al respecto del mismo por otros usuarios de la aplicación. Supone la integración de una red social propia.

- **Tienda**

A continuación paso a comentar someramente los diferentes productos con los que contaremos en un principio en la tienda, abriéndonos a la posibilidad de ampliar la cantidad y diversidad de productos.

Tabla 1. Productos de la tienda

| Productos Magic:The Gathering® disponibles en Leviatan MTG | |
|--|--|
| • Cartas sueltas | El usuario puede seleccionar la carta concreta que le interesa y realizar un pedido por la misma. |
| • Sobres | Cajas de sobres o sobres sueltos que contienen un determinado número de cartas al azar, según colección. |
| • Cajas de sobres | |
| • Fat Packs | Cajas que contienen sobres, dados, spoilers, tierras básicas y otro contenido variado. |
| • Mazos preconstruidos | Mazos ideados para jugar, sin necesidad de elegir cartas previamente. |
| • Alteraciones | Cartas modificadas por ilustradores para dar un toque personal al mazo. |
| • Fundas de cartas | Todo tipo de material necesario o útil para el juego o la conservación de las cartas. |
| • Carpetas | |
| • Dados | |
| • Tapetes | |
| • Contadores | |

Fuente: Elaboración propia

Imagen 9. Visualización del carrito de compra

Leviatan MTG

Inicio Noticias Productos Mi perfil Carrito(2)

Carrito

CARRITO (2 ARTÍCULOS)

| | | | |
|---------------------------|---------|--------|---|
| Carpeta Elena2 - OFERTA!! | 1 x 12€ | 12.00€ | X |
| Carpeta 9 bolsillos | 1 x 4€ | 4.00€ | X |

SUBTOTAL: 16.00€

GASTOS DE ENVÍO: 2.00€

TOTAL: 18.00€

TIENES 95550 PUNTOS = 955.5 €

DIRECCIÓN DE ENVÍO:

Casa - Calle de la Piruleta No.16 2ºD

PEPITA DE LOS PALOTES
CALLE DE LA PIRULETA NO.16 2ºD
UNA LOCALIDAD CUALQUIERA - 30244
MURCIA - ESPAÑA

[EDITAR DIRECCIONES](#)

Comprar con puntos Confirmar compra

Vaciar Actualizar

Seguir comprando









Fuente: Captura de la web de Leviatan MTG.

Una vez seleccionados los artículos que deseamos comprar los iremos añadiendo al carrito de compra donde podremos formalizar de forma definitiva la compra. Apareciendo desglosado el precio por artículo así como los gastos de envío que se aplicarán. El carrito de compra funciona a tiempo real de ejecución, es decir, podemos tener la ventana del carrito de compra abierto en una pestaña del navegador e incluir más artículos, no hará falta refrescar la página para que se nos actualice el total.

Como se ha comentado anteriormente se ofrecerán diferentes formas de pago pudiendo también elegir canjear puntos "Compra con puntos", mediante transferencia bancaria, contrareembolso y mediante Paypal. Las opciones de envío estarán disponibles para el usuario en el momento de confirmar su compra.

ANEXO 2

Distribuidores oficiales

|  Authorised Distributors 2013 Wizards of the Coast Europe  | | | | | |
|--|----------------|---|-----------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Magic: The Gathering, Avalon Hill, Axis & Allies Miniatures, Dungeons & Dragons Miniatures and Board games | | | | | |
|      | | | | | |
| EEA (European Economic Area) & Peripheral Countries | | | | | |
| Distributor | Located in | Address | Telephone | Contact Mail | Web |
| Abyss Corp SAS | France | Avenue de Caen, 76530 Grand Couronne | + 33 2 35 98 18 63 | bourez@abysscorp.com | www.abysscorp.com |
| ADC Blackfire Entertainment s.r.o. | Czech Republic | Novozámeká 4, 198 00 Praha 9 (Prague) | + 420 281 930 282 | info@blackfire.eu | www.blackfire.eu |
| Bergsala Enigma A/S | Denmark | Valseholmen 1, 2650 Hvidovre | + 45 32 97 30 70 | sales@bergsalaenigma.com | www.bergsalaenigma.com |
| Bergsala Enigma BeNeLux B.V. | Netherlands | Wethouder den Oudenstraat 8, 5706 ST Helmond | + 31 492 509 898 | info@bergsalaenigma.nl | www.bergsalaenigma.nl |
| cdp.pl Sp. z o.o. | Poland | 74 Jagiellońska St., 03-301 Warsaw | + 48 22 519 69 00 | grybezpradu@cdprojekt.com | www.cdp.pl |
| Devir Iberia SL | Spain | c/ Rossello, 184 6ª1a, 08008 Barcelona | + 34 93 238 98 70 | devir.es@devir.com | www.devir.es |
| Devir Livaria LDA | Portugal | Polo Industrial Brejos de Carreiros, Armazém 4, Escritório 2, Olhos de Água, 2950-554 Palmela | + 35 12 121 39 440 | devir.pt@devir.com | www.devir.pt |
| Esdevium Games Ltd | UK | Unit 6, Waterbrook Road, Alton, Hampshire GU34 2UD | + 44 14 20 59 35 93 | sales@esdeviumgames.com | www.esdeviumgames.com |
| Intrafin NV | Belgium | Delta Park - Weihoek 3 - Unit 6, 1930 Zaventem | + 32 2 722 99 99 | info@intrafin.be | www.intrafin.eu |
| Kalissa Chess and Games | Greece | Karaiskaki 20, Nea Chalkidona, 14343, Athens | + 30 210 83 28 511 12 | office@kalissagames.com | www.kalissagames.com |
| MM25 Srl | Italy | Via Dozza 1, 40069 Zola Predosa (BO) | + 39 051 755 062 | info@maglomarket.it | www.mm25.it |
| Pegasus Spiele GmbH | Germany | Strassheimer Str. 2, 61169 Friedberg | + 49 6031 7217 10 | wizards@pegasus.de | www.pegasus.de |
| Waldmeier AG | Switzerland | Neustrasse 50, 4623 Neuendorf | + 41 62 387 98 18 | info@waldmeier.ch | www.waldmeier.ch |
| Russian Federation, Belarus, Kazakhstan, Ukraine | | | | | |
| Distributor | Located in | Address | Telephone | Contact Mail | Web |
| Hobby World Ltd | Russia | Krasnovorotskiy proezd 3, building 1, office 331, 107078 Moscow | +7 (495) 721 32 48 | info@hobbyworld.ru | www.hobbyworld.ru |
| South Africa | | | | | |
| Distributor | Located in | Address | Telephone | Contact Mail | Web |
| Blowfish Entertainment | South Africa | Commerce Corner, Cnr York, Bond and Burke Streets ; Randburg 2194 | + 27 11 700 0407 | info@blowfishentertainment.co.za | www.blowfishentertainment.co.za |
| Dungeons & Dragons Role Playing Game & Novels | | | | | |
|  | | | | | |
| EEA (European Economic Area), Russian Federation, Belarus, Kazakhstan, South-Africa & Peripheral Countries | | | | | |
| Distributor | Located in | Address | Telephone | Contact Mail | Web |
| Pegasus Spiele GmbH | Germany | Strassheimer Str. 2, 61169 Friedberg | + 49 6031 7217 10 | wizards@pegasus.de | www.pegasus.de |
| Esdevium Games Ltd | UK | Unit 6, Waterbrook Road, Alton, Hampshire GU34 2UD | + 44 14 20 59 35 93 | sales@esdeviumgames.com | www.esdeviumgames.com |

Legend:

EEA: European Economic Area representing the European Community plus Lichtenstein, Iceland and Norway

Peripheral countries: Switzerland, Turkey, Croatia, Serbia, Bosnia Herzegovina, Israel, Macedonia, United Arab Emirates, Dubai, Angola, Mozambique, Egypt, Morocco, Tunisia

ANEXO 3

Plan de Ventas

Desglose en unidades vendidas y ventas totales en euros durante el primer año en un escenario optimista según los precios medios por tipo de producto.

Tablas 1 y 2 unidade y euros escenario optimista

| unidades | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL ANUAL |
|-------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|-------------|
| Sobres | 60 | 70 | 80 | 80 | 60 | 60 | 50 | 50 | 60 | 60 | 60 | 70 | 760 |
| Cajas | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 6 | 48 |
| Fat Packs | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 25 | 20 | 25 | 20 | 20 | 20 | 20 | 250 |
| Mazo pre | 20 | 20 | 20 | 25 | 20 | 25 | 20 | 25 | 20 | 20 | 20 | 25 | 260 |
| Fundas | 100 | 100 | 100 | 150 | 200 | 150 | 100 | 100 | 100 | 100 | 150 | 150 | 1500 |
| Carpetas | 10 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 150 |
| Cajas acc | 10 | 10 | 10 | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 | 10 | 15 | 15 | 10 | 145 |
| Sets | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 44 |
| Dados | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
| Contadores | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
| Tapetes | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
| Cartas sueltas | 1300 | 1300 | 1400 | 1300 | 1300 | 1000 | 1000 | 1000 | 1200 | 1250 | 1300 | 1300 | 14650 |
| Cartas ilustradas | 10 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 150 |

Plan de negocio "Leviatan MTG"

| euros | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL ANUAL |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Sobres | 228,10 € | 266,12 € | 304,13 € | 304,13 € | 228,10 € | 228,10 € | 190,08 € | 190,08 € | 228,10 € | 228,10 € | 228,10 € | 266,12 € | 2.889,26 € |
| Cajas | 442,98 € | 332,23 € | 332,23 € | 553,72 € | 442,98 € | 332,23 € | 332,23 € | 332,23 € | 442,98 € | 553,72 € | 553,72 € | 664,46 € | 5.315,70 € |
| Fat Packs | 991,74 € | 991,74 € | 991,74 € | 991,74 € | 991,74 € | 1.239,67 € | 991,74 € | 1.239,67 € | 991,74 € | 991,74 € | 991,74 € | 991,74 € | 12.396,69 € |
| Mazo pre | 338,14 € | 338,14 € | 338,14 € | 422,68 € | 338,14 € | 422,68 € | 338,14 € | 422,68 € | 338,14 € | 338,14 € | 338,14 € | 422,68 € | 4.395,85 € |
| Fundas | 446,28 € | 446,28 € | 446,28 € | 669,42 € | 892,56 € | 669,42 € | 446,28 € | 446,28 € | 446,28 € | 446,28 € | 669,42 € | 669,42 € | 6.694,21 € |
| Carpetas | 104,11 € | 156,17 € | 156,17 € | 156,17 € | 156,17 € | 156,17 € | 156,17 € | 104,11 € | 104,11 € | 104,11 € | 104,11 € | 104,11 € | 1.561,69 € |
| Cajas acc | 91,74 € | 91,74 € | 91,74 € | 137,60 € | 137,60 € | 137,60 € | 91,74 € | 91,74 € | 91,74 € | 137,60 € | 137,60 € | 91,74 € | 1.330,17 € |
| Sets | 445,18 € | 333,88 € | 333,88 € | 556,47 € | 445,18 € | 333,88 € | 333,88 € | 333,88 € | 445,18 € | 445,18 € | 445,18 € | 445,18 € | 4.896,97 € |
| Dados | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 22,44 € | 269,26 € |
| Contadores | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 49,59 € | 595,04 € |
| Tapetes | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 375,44 € | 4.505,31 € |
| Cartas sueltas | 8.895,87 € | 8.895,87 € | 9.580,17 € | 8.895,87 € | 8.895,87 € | 6.842,98 € | 6.842,98 € | 6.842,98 € | 8.211,57 € | 8.553,72 € | 8.895,87 € | 8.895,87 € | 100.249,59 € |
| Cartas ilustradas | 595,04 € | 892,56 € | 892,56 € | 892,56 € | 892,56 € | 892,56 € | 892,56 € | 595,04 € | 595,04 € | 595,04 € | 595,04 € | 595,04 € | 8.925,62 € |
| TOTAL POR MES | 13.026,64 € | 13.192,19 € | 13.914,51 € | 14.027,83 € | 13.868,36 € | 11.702,76 € | 11.063,27 € | 11.046,16 € | 12.342,34 € | 12.841,10 € | 13.406,39 € | 13.593,82 € | 154.025,35 € |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3 Evolución años escenario optimista

| euros | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sobres | 3.178,18 € | 3.496,00 € | 3.845,60 € | 4.230,16 € |
| Cajas | 5.847,27 € | 6.432,00 € | 7.075,20 € | 7.782,72 € |
| Fat Packs | 13.636,36 € | 15.000,00 € | 16.500,00 € | 18.150,00 € |
| Mazo pre | 4.835,43 € | 5.318,98 € | 5.850,87 € | 6.435,96 € |
| Fundas | 7.363,64 € | 8.100,00 € | 8.910,00 € | 9.801,00 € |
| Carpetas | 1.717,85 € | 1.889,64 € | 2.078,60 € | 2.286,46 € |
| Cajas acc | 1.463,18 € | 1.609,50 € | 1.770,45 € | 1.947,50 € |
| Sets | 5.386,67 € | 5.925,33 € | 6.517,87 € | 7.169,65 € |
| Dados | 296,18 € | 325,80 € | 358,38 € | 394,22 € |
| Contadores | 654,55 € | 720,00 € | 792,00 € | 871,20 € |
| Tapetes | 4.955,84 € | 5.451,43 € | 5.996,57 € | 6.596,23 € |
| Cartas sueltas | 110.274,55 € | 121.302,00 € | 133.432,20 € | 146.775,42 € |
| Cartas ilustradas | 9.818,18 € | 10.800,00 € | 11.880,00 € | 13.068,00 € |
| TOTAL ANUAL | 169.427,89 € | 186.370,68 € | 205.007,75 € | 225.508,52 € |

Fuente: Elaboración propia.

Estimación de ventas durante los próximos años en un escenario realista y pesimista respectivamente.

ESCENARIO REALISTA

Tablas 4 y 5 unidades y euros en escenario realista

| unidades | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL ANUAL |
|-------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|-------------|
| Sobres | 51 | 59 | 68 | 68 | 51 | 51 | 42 | 42 | 51 | 51 | 51 | 59 | 644 |
| Cajas | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 5 | 36 |
| Fat Packs | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 21 | 17 | 21 | 17 | 17 | 17 | 17 | 212 |
| Mazo pre | 17 | 17 | 17 | 21 | 17 | 21 | 17 | 21 | 17 | 17 | 17 | 21 | 220 |
| Fundas | 85 | 85 | 85 | 127 | 170 | 127 | 85 | 85 | 85 | 85 | 127 | 127 | 1273 |
| Carpetas | 8 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 120 |
| Cajas acc | 8 | 8 | 8 | 12 | 12 | 12 | 8 | 8 | 8 | 12 | 12 | 8 | 116 |
| Sets | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 32 |
| Dados | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 204 |
| Contadores | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 204 |
| Tapetes | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 204 |
| Cartas sueltas | 1105 | 1105 | 1190 | 1105 | 1105 | 850 | 850 | 850 | 1020 | 1062 | 1105 | 1105 | 12452 |
| Cartas ilustradas | 8 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 120 |

Plan de negocio "Leviatan MTG"

| euros | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total anual |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Sobres | 193,88 € | 224,30 € | 258,51 € | 258,51 € | 193,88 € | 193,88 € | 159,67 € | 159,67 € | 193,88 € | 193,88 € | 193,88 € | 224,30 € | 2.448,26 € |
| Cajas | 332,23 € | 221,49 € | 221,49 € | 442,98 € | 332,23 € | 221,49 € | 221,49 € | 221,49 € | 332,23 € | 442,98 € | 442,98 € | 553,72 € | 3.986,78 € |
| Fat Packs | 842,98 € | 842,98 € | 842,98 € | 842,98 € | 842,98 € | 1.041,32 € | 842,98 € | 1.041,32 € | 842,98 € | 842,98 € | 842,98 € | 842,98 € | 10.512,40 € |
| Mazo pre | 287,42 € | 287,42 € | 287,42 € | 355,05 € | 287,42 € | 355,05 € | 287,42 € | 355,05 € | 287,42 € | 287,42 € | 287,42 € | 355,05 € | 3.719,56 € |
| Fundas | 379,34 € | 379,34 € | 379,34 € | 566,78 € | 758,68 € | 566,78 € | 379,34 € | 379,34 € | 379,34 € | 379,34 € | 566,78 € | 566,78 € | 5.681,16 € |
| Carpetas | 83,29 € | 124,93 € | 124,93 € | 124,93 € | 124,93 € | 124,93 € | 124,93 € | 83,29 € | 83,29 € | 83,29 € | 83,29 € | 83,29 € | 1.249,35 € |
| Cajas acc | 73,39 € | 73,39 € | 73,39 € | 110,08 € | 110,08 € | 110,08 € | 73,39 € | 73,39 € | 73,39 € | 110,08 € | 110,08 € | 73,39 € | 1.064,13 € |
| Sets | 333,88 € | 222,59 € | 222,59 € | 445,18 € | 333,88 € | 222,59 € | 222,59 € | 222,59 € | 333,88 € | 333,88 € | 333,88 € | 333,88 € | 3.561,43 € |
| Dados | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 19,07 € | 228,87 € |
| Contadores | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 42,15 € | 505,79 € |
| Tapetes | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 319,13 € | 3.829,52 € |
| Cartas sueltas | 7.561,49 € | 7.561,49 € | 8.143,14 € | 7.561,49 € | 7.561,49 € | 5.816,53 € | 5.816,53 € | 5.816,53 € | 6.979,83 € | 7.267,24 € | 7.561,49 € | 7.561,49 € | 85.208,73 € |
| Cartas ilustradas | 476,03 € | 714,05 € | 714,05 € | 714,05 € | 714,05 € | 714,05 € | 714,05 € | 476,03 € | 476,03 € | 476,03 € | 476,03 € | 476,03 € | 7.140,50 € |
| TOTAL POR MES | 10.944,28 € | 11.032,32 € | 11.648,19 € | 11.802,37 € | 11.639,98 € | 9.747,05 € | 9.222,73 € | 9.209,04 € | 10.362,63 € | 10.797,47 € | 11.279,16 € | 11.451,25 € | 129.136,46 € |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6 evolución ventas escenario realista

| euros | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Sobres | 2.693,09 € | 2.962,40 € | 3.258,64 € | 3.584,50 € |
| Cajas | 4.385,45 € | 4.824,00 € | 5.306,40 € | 5.837,04 € |
| Fat Packs | 11.563,64 € | 12.720,00 € | 13.992,00 € | 15.391,20 € |
| Mazo pre | 4.091,52 € | 4.500,67 € | 4.950,74 € | 5.445,81 € |
| Fundas | 6.249,27 € | 6.874,20 € | 7.561,62 € | 8.317,78 € |
| Carpetas | 1.374,28 € | 1.511,71 € | 1.662,88 € | 1.829,17 € |
| Cajas acc | 1.170,55 € | 1.287,60 € | 1.416,36 € | 1.558,00 € |
| Sets | 3.917,58 € | 4.309,33 € | 4.740,27 € | 5.214,29 € |
| Dados | 251,75 € | 276,93 € | 304,62 € | 335,09 € |
| Contadores | 556,36 € | 612,00 € | 673,20 € | 740,52 € |
| Tapetes | 4.212,47 € | 4.633,71 € | 5.097,09 € | 5.606,79 € |
| Cartas sueltas | 93.729,60 € | 103.102,56 € | 113.412,82 € | 124.754,10 € |
| Cartas ilustradas | 7.854,55 € | 8.640,00 € | 9.504,00 € | 10.454,40 € |
| TOTAL ANUAL | 142.050,11 € | 156.255,12 € | 171.880,63 € | 189.068,70 € |

Fuente: Elaboración propia

ESCENARIO PESIMISTA

Tablas 7 y 8 unidades y euros escenario pesimista

| unidades | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL ANUAL |
|-------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|-------------|
| Sobres | 30 | 35 | 40 | 40 | 30 | 30 | 25 | 25 | 30 | 30 | 30 | 35 | 380 |
| Cajas | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 20 |
| Fat Packs | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 12 | 10 | 12 | 10 | 10 | 10 | 10 | 124 |
| Mazo pre | 10 | 10 | 10 | 12 | 10 | 12 | 10 | 12 | 10 | 10 | 10 | 12 | 128 |
| Fundas | 50 | 50 | 50 | 75 | 100 | 75 | 50 | 50 | 50 | 50 | 75 | 75 | 750 |
| Carpetas | 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 72 |
| Cajas acc | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 7 | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 5 | 70 |
| Sets | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 19 |
| Dados | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 |
| Contadores | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 |
| Tapetes | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 |
| Cartas sueltas | 650 | 650 | 700 | 650 | 650 | 500 | 500 | 500 | 600 | 625 | 650 | 650 | 7325 |
| Cartas ilustradas | 5 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 72 |

Plan de negocio "Leviatan MTG"

| unidades | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total anual |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Sobres | 114,05 € | 133,06 € | 152,07 € | 152,07 € | 114,05 € | 114,05 € | 95,04 € | 95,04 € | 114,05 € | 114,05 € | 114,05 € | 133,06 € | 1.444,63 € |
| Cajas | 221,49 € | 110,74 € | 110,74 € | 221,49 € | 221,49 € | 110,74 € | 110,74 € | 110,74 € | 221,49 € | 221,49 € | 221,49 € | 332,23 € | 2.214,88 € |
| Fat Packs | 495,87 € | 495,87 € | 495,87 € | 495,87 € | 495,87 € | 595,04 € | 495,87 € | 595,04 € | 495,87 € | 495,87 € | 495,87 € | 495,87 € | 6.148,76 € |
| Mazo pre | 169,07 € | 169,07 € | 169,07 € | 202,89 € | 169,07 € | 202,89 € | 169,07 € | 202,89 € | 169,07 € | 169,07 € | 169,07 € | 202,89 € | 2.164,11 € |
| Fundas | 223,14 € | 223,14 € | 223,14 € | 334,71 € | 446,28 € | 334,71 € | 223,14 € | 223,14 € | 223,14 € | 223,14 € | 334,71 € | 334,71 € | 3.347,11 € |
| Carpetas | 52,06 € | 72,88 € | 72,88 € | 72,88 € | 72,88 € | 72,88 € | 72,88 € | 52,06 € | 52,06 € | 52,06 € | 52,06 € | 52,06 € | 749,61 € |
| Cajas acc | 45,87 € | 45,87 € | 45,87 € | 64,21 € | 64,21 € | 64,21 € | 45,87 € | 45,87 € | 45,87 € | 64,21 € | 64,21 € | 45,87 € | 642,15 € |
| Sets | 222,59 € | 111,29 € | 111,29 € | 222,59 € | 222,59 € | 111,29 € | 111,29 € | 111,29 € | 222,59 € | 222,59 € | 222,59 € | 222,59 € | 2.114,60 € |
| Dados | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 11,22 € | 134,63 € |
| Contadores | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 24,79 € | 297,52 € |
| Tapetes | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 187,72 € | 2.252,66 € |
| Cartas sueltas | 4.447,93 € | 4.447,93 € | 4.790,08 € | 4.447,93 € | 4.447,93 € | 3.421,49 € | 3.421,49 € | 3.421,49 € | 4.105,79 € | 4.276,86 € | 4.447,93 € | 4.447,93 € | 50.124,79 € |
| Cartas ilustradas | 297,52 € | 416,53 € | 416,53 € | 416,53 € | 416,53 € | 416,53 € | 416,53 € | 297,52 € | 297,52 € | 297,52 € | 297,52 € | 297,52 € | 4.284,30 € |
| TOTAL POR MES | 6.513,32 € | 6.450,12 € | 6.811,28 € | 6.854,90 € | 6.894,64 € | 5.667,57 € | 5.385,66 € | 5.378,81 € | 6.171,17 € | 6.360,59 € | 6.643,24 € | 6.788,45 € | 75.919,74 € |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9 evolución ventas escenario pesimista

| euros | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Sobres | 1.589,09 € | 1.748,00 € | 1.922,80 € | 2.115,08 € |
| Cajas | 2.436,36 € | 2.680,00 € | 2.948,00 € | 3.242,80 € |
| Fat Packs | 6.763,64 € | 7.440,00 € | 8.184,00 € | 9.002,40 € |
| Mazo pre | 2.380,52 € | 2.618,57 € | 2.880,43 € | 3.168,47 € |
| Fundas | 3.681,82 € | 4.050,00 € | 4.455,00 € | 4.900,50 € |
| Carpetas | 824,57 € | 907,03 € | 997,73 € | 1.097,50 € |
| Cajas acc | 706,36 € | 777,00 € | 854,70 € | 940,17 € |
| Sets | 2.326,06 € | 2.558,67 € | 2.814,53 € | 3.095,99 € |
| Dados | 148,09 € | 162,90 € | 179,19 € | 197,11 € |
| Contadores | 327,27 € | 360,00 € | 396,00 € | 435,60 € |
| Tapetes | 2.477,92 € | 2.725,71 € | 2.998,29 € | 3.298,11 € |
| Cartas sueltas | 55.137,27 € | 60.651,00 € | 66.716,10 € | 73.387,71 € |
| Cartas ilustradas | 4.712,73 € | 5.184,00 € | 5.702,40 € | 6.272,64 € |
| TOTAL ANUAL | 83.511,71 € | 91.862,88 € | 101.049,17 € | 111.154,09 € |

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 4

Cuadro de fichas

Los grupos de trabajo que componen el organigrama de Leviatan MTG son los siguientes:

Dirección

Integrantes:

Antonio Martínez Zamora

Categoría profesional:

Graduado en Administración y Dirección de Empresas

Tareas:

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Coordinación
- Gestión económica
- Control de la empresa y su grupo humano
- Representación pública
- Elaboración de la documentación necesaria

Relaciones:

Internas con los diferentes departamentos que componen el organigrama de la empresa.

Externas con proveedores, clientes, organizadores de eventos...

Información de contacto: antonio.martinez@leviatanmtg.com

Desarrolladores

Integrantes:

David Prieto González , Elena Fernández García y José Claudio Calderón Argüeso

Categoría profesional:

David Prieto González: Ingeniero informático.

José Claudio Calderón Argüeso: Ingeniero informático.

Elena Fernández García: Ingeniera de telecomunicaciones, diseñadora web.

Tareas:

David Prieto González y José Claudio Calderón Argüeso

- Desarrollo del software
- Mantenimiento del software
- Programación de las aplicaciones

Elena Fernández García

- Crear el diseño de la aplicación
- Asistencia en desarrollo del software

Relaciones:

Internas con la dirección.

Información de contacto: elena@leviatanmtg.com , david@leviatanmtg.com ,
claudio@leviatanmtg.com

Social Media

Integrantes: Alejo Puche Navarrete, Inés Baeza y Víctor Celdrán Martínez.

Categoría profesional:

Alejo Puche Navarrete: Ingeniero de telecomunicaciones.

Inés Baeza: Periodista.

Víctor Celdrán Martínez: Administración y dirección de empresas.

Tareas:

- Administración de redes sociales
- Atención al cliente en las redes sociales
- Publicidad y relaciones públicas
- Actualización de noticias, ofertas y eventos en las mismas.
- Vigilar las actividades públicas de la competencia
- Cubrir eventos y torneos de Magic:The Gathering
- Mejorar el posicionamiento de la web

Relaciones:

Internas con la dirección.

Externas con los clientes y también en los eventos y torneos a los que asistan.

Información de contacto: alejo@leviatanmtg.com , Xinacu@leviatanmtg.com,
victor@leviatanmtg.com

Digitalizador

Mano de obra encargada del registro en la aplicación de la vasta colección que compone Magic: The Gathering.

Integrantes:

Jorge Fuentes Celarán

Tareas:

- Control y gestión de las acciones del equipo de digitalización.
- Registro de cartas en la base de datos.

Relaciones:

Internas con la dirección.

Información de contacto: jorge@leviatanmtg.com

Sección artística

El grupo artístico está conformado en colaboración con Rain Studios presidido por Jorge González Carpintero.

Integrantes:

Jorge González Carpintero, Rain Studios, Jaime Martínez Legaz.

Categoría profesional:

Graduados en Bellas Artes.

Tareas:

Jorge González Carpintero

- Coordinación de las actividades de la sección artística

Rain Studios y Jaime Martínez Legaz

- Ilustrar parte de la web
- Creación del logotipo
- Encargados de la imagen corporativa

Relaciones:

Internas con la dirección.

Información de contacto: JorgeCar@leviatanmtg.com , RainStudios@leviatanmtg.com y JaimeMar@leviatanmtg.com

Betatesters

Integrantes:

Juan Francisco González Fenol, Alejandro Prieto Aguilar y Antonio Barea

Tareas:

- Probar la aplicación
- Reporte de errores
- Reporte de aspectos mejorables

Relaciones:

Internas con la dirección y desarrolladores

Información de contacto: juanfra@leviatanmtg.com , AlejandroP@leviatanmtg.com y AntonioBa@leviatanmtg.com

Sistema fichero

Integrantes:

Javier González Mateo

Tareas:

- Organización física del stock de la tienda
- Registro del stock en la aplicación

Relaciones:

Internas con la dirección

Información de contacto: javierM@leviatanmtg.com

ANEXO 5

Artículos de la tienda

Tabla 1. Artículos de la tienda

| Prod | Edición/ tipo | PUC | PUV | IVA | Benf | Ud | Gast | Vent | B.total |
|------------------|--|---------|--------------|---------|---------|----|----------|----------|----------|
| Cartas | Todas las colecciones | | por separado | 21% | - | | | | |
| Sobres | Intrusión (Gatecrash) | 1,78 € | 4,50 € | 0,78 € | 1,94 € | 50 | 89,00 € | 225,00 € | 96,95 € |
| Sobres | Laberinto del dragón | 1,78 € | 4,50 € | 0,78 € | 1,94 € | 50 | 89,00 € | 225,00 € | 96,95 € |
| Sobres | M14 | 2,07 € | 4,80 € | 0,83 € | 1,90 € | 50 | 103,50 € | 240,00 € | 94,85 € |
| Cajas | Intrusión (Gatecrash) | 69,95 € | 126,00 € | 21,87 € | 34,18 € | 1 | 69,95 € | 126,00 € | 34,18 € |
| Cajas | Laberinto del dragón | 74,50 € | 138,00 € | 23,95 € | 39,55 € | 1 | 74,50 € | 138,00 € | 39,55 € |
| Cajas | M14 | 75,00 € | 138,00 € | 23,95 € | 39,05 € | 1 | 75,00 € | 138,00 € | 39,05 € |
| Fat Packs | Intrusión (Gatecrash) | 28,89 € | 60,00 € | 10,41 € | 20,70 € | 5 | 144,45 € | 300,00 € | 103,48 € |
| Fat Packs | Laberinto del dragón | 24,90 € | 60,00 € | 10,41 € | 24,69 € | 5 | 124,50 € | 300,00 € | 123,43 € |
| Fat Packs | M14 | 23,50 € | 60,00 € | 10,41 € | 26,09 € | 5 | 117,50 € | 300,00 € | 130,43 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Boros Battalion | 10,00 € | 18,00 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 100,00 € | 180,00 € | 48,76 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Dimir Dementia | 10,00 € | 18,00 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 100,00 € | 180,00 € | 48,76 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Gruul Goliaths | 10,00 € | 18,00 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 100,00 € | 180,00 € | 48,76 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Orzhov Opp | 10,00 € | 18,00 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 100,00 € | 180,00 € | 48,76 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Simic Synt | 10,00 € | 18,00 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 100,00 € | 180,00 € | 48,76 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Booster Battle | 7,95 € | 15,60 € | 2,71 € | 4,94 € | 10 | 79,50 € | 156,00 € | 49,43 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Rally and Rout | 17,95 € | 30,00 € | 5,21 € | 6,84 € | 10 | 179,50 € | 300,00 € | 68,43 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Thrive and Trash | 15,95 € | 30,00 € | 5,21 € | 8,84 € | 10 | 159,50 € | 300,00 € | 88,43 € |
| Mazo pre | Intrusión (Gatecrash) : Event Deck Set | 35,49 € | 60,00 € | 10,41 € | 14,10 € | 10 | 354,90 € | 600,00 € | 140,97 € |
| Mazo pre | Laberinto del dragón: Azorius | 10,99 € | 22,80 € | 3,96 € | 7,85 € | 10 | 109,90 € | 228,00 € | 78,53 € |
| Mazo pre | Laberinto del dragón: | 5,99 € | 10,80 € | 1,87 € | 2,94 € | 10 | 59,90 € | 108,00 € | 29,36 € |

| Orzhov | | | | | | | | | |
|-------------------|--------------------------------------|---------|--------------|--------|--------|----|----------|----------|---------|
| Mazo pre | Laberinto del dragón: Rakdos Raverly | 5,99 € | 10,80 € | 1,87 € | 2,94 € | 10 | 59,90 € | 108,00 € | 29,36 € |
| Mazo pre | Laberinto del dragón: Gruul Siege | 5,99 € | 10,80 € | 1,87 € | 2,94 € | 10 | 59,90 € | 108,00 € | 29,36 € |
| Mazo pre | Laberinto del Dragón: Simic | 12,45 € | 20,40 € | 3,54 € | 4,41 € | 10 | 124,50 € | 204,00 € | 44,10 € |
| Mazo pre | Laberinto del dragón: Selensya | 16,45 € | 30,00 € | 5,21 € | 8,34 € | 10 | 164,50 € | 300,00 € | 83,43 € |
| Mazo pre | M14: Lightforce | 2,00 € | 6,00 € | 1,04 € | 2,96 € | 10 | 20,00 € | 60,00 € | 29,59 € |
| Mazo pre | M14: Fire Surge | 9,99 € | 17,99 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 99,90 € | 179,88 € | 48,76 € |
| Mazo pre | M14:Death Reaper | 9,99 € | 17,99 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 99,90 € | 179,88 € | 48,76 € |
| Mazo pre | M14:Bestial Strength | 9,99 € | 17,99 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 99,90 € | 179,88 € | 48,76 € |
| Mazo pre | M14:Psychic Labyrinth | 9,99 € | 17,99 € | 3,12 € | 4,88 € | 10 | 99,90 € | 179,88 € | 48,76 € |
| Ilustradas | Alteraciones: Cartas ilustradas | - | según diseño | 21% | - | | | | |
| Fundas | KMC (pack 80 unidades) | 5,95 € | 10,20 € | 1,77 € | 2,48 € | 20 | 119,00 € | 204,00 € | 49,60 € |
| Fundas | Deck protector (pack 50 unidades) | 1,85 € | 4,20 € | 0,73 € | 1,62 € | 20 | 37,00 € | 84,00 € | 32,42 € |
| Fundas | Ultra Pro Clear (pack 100 unidades) | 0,45 € | 1,80 € | 0,31 € | 1,04 € | 20 | 9,00 € | 36,00 € | 20,75 € |
| Carpetas | Ultra Pro Collectors Album Negro | 4,49 € | 8,99 € | 1,56 € | 2,94 € | 5 | 22,45 € | 44,94 € | 14,69 € |
| Carpetas | Ultra Pro Collectors Album Azul | 3,25 € | 6,00 € | 1,04 € | 1,71 € | 5 | 16,25 € | 30,00 € | 8,54 € |
| Carpetas | Ultra Pro Blinder Negro | 8,99 € | 14,40 € | 2,50 € | 2,91 € | 5 | 44,95 € | 72,00 € | 14,55 € |
| Carpetas | Ultra Pro Blinder Blanco | 12,50 € | 19,20 € | 3,33 € | 3,37 € | 5 | 62,50 € | 96,00 € | 16,84 € |
| Carpetas | Ultra Pro Blinder Azul | 7,99 € | 14,40 € | 2,50 € | 3,91 € | 5 | 39,95 € | 72,00 € | 19,55 € |
| Cajas acc | Ultra Pro Deck Box Negro | 1,18 € | 3,60 € | 0,62 € | 1,80 € | 10 | 11,80 € | 36,00 € | 17,95 € |
| Cajas acc | Ultra Pro Deck Box Transparente | 1,30 € | 3,60 € | 0,62 € | 1,68 € | 10 | 13,00 € | 36,00 € | 16,75 € |
| Cajas acc | Ultra Pro Deck Box Blanco | 1,25 € | 3,60 € | 0,62 € | 1,73 € | 10 | 12,50 € | 36,00 € | 17,25 € |
| Cajas acc | Ultra Pro Oversized Deck Box | 3,75 € | 7,20 € | 1,25 € | 2,20 € | 10 | 37,50 € | 72,00 € | 22,00 € |
| Cajas acc | Magnetic | 9,95 € | 16,80 € | 2,92 € | 3,93 € | 10 | 99,50 € | 168,00 € | 39,34 € |

Plan de negocio "Leviatan MTG"

| | | | | | | | | | |
|------------------|--------------|----------|----------|---------|---------|----|----------|----------|---------|
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Oro | | | | | | | | |
| Cajas acc | Magnetic | 9,95 € | 16,80 € | 2,92 € | 3,93 € | 10 | 99,50 € | 168,00 € | 39,34 € |
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Rojo | | | | | | | | |
| Cajas acc | Magnetic | 7,99 € | 16,80 € | 2,92 € | 5,89 € | 10 | 79,90 € | 168,00 € | 58,94 € |
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Verde | | | | | | | | |
| Cajas acc | Magnetic | 9,95 € | 16,80 € | 2,92 € | 3,93 € | 10 | 99,50 € | 168,00 € | 39,34 € |
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Negro | | | | | | | | |
| Cajas acc | Magnetic | 7,99 € | 14,40 € | 2,50 € | 3,91 € | 10 | 79,90 € | 144,00 € | 39,11 € |
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Azul | | | | | | | | |
| Cajas acc | Magnetic | 6,50 € | 11,40 € | 1,98 € | 2,92 € | 10 | 65,00 € | 114,00 € | 29,21 € |
| | Mana Deck | | | | | | | | |
| | Box Blanco | | | | | | | | |
| Sets | From the | 90,90 € | 156,00 € | 27,07 € | 38,03 € | 1 | 90,90 € | 156,00 € | 38,03 € |
| | Vault | | | | | | | | |
| | Dragons | | | | | | | | |
| Sets | From the | 95,00 € | 156,00 € | 27,07 € | 33,93 € | 1 | 95,00 € | 156,00 € | 33,93 € |
| | Vault Exiled | | | | | | | | |
| Sets | From the | 47,99 € | 84,00 € | 14,58 € | 21,43 € | 1 | 47,99 € | 84,00 € | 21,43 € |
| | Vault | | | | | | | | |
| | Legends | | | | | | | | |
| Sets | From the | 48,99 € | 84,00 € | 14,58 € | 20,43 € | 1 | 48,99 € | 84,00 € | 20,43 € |
| | Vault | | | | | | | | |
| | Realms | | | | | | | | |
| Sets | From the | 65,00 € | 108,00 € | 18,74 € | 24,26 € | 1 | 65,00 € | 108,00 € | 24,26 € |
| | Vaults | | | | | | | | |
| | Relics | | | | | | | | |
| Sets | From the | 154,00 € | 220,00 € | 38,18 € | 27,82 € | 1 | 154,00 € | 220,00 € | 27,82 € |
| | Vaults | | | | | | | | |
| | Twenty | | | | | | | | |
| Dados | Intrusión | 0,40 € | 0,96 € | 0,17 € | 0,39 € | 5 | 2,00 € | 4,80 € | 1,97 € |
| | (Gatecrash) | | | | | | | | |
| | D20 verde | | | | | | | | |
| Dados | Intrusión | 0,63 € | 1,20 € | 0,21 € | 0,36 € | 5 | 3,15 € | 6,00 € | 1,81 € |
| | (Gatecrash) | | | | | | | | |
| | D20 azul | | | | | | | | |
| Dados | Intrusión | 0,34 € | 0,60 € | 0,10 € | 0,16 € | 5 | 1,70 € | 3,00 € | 0,78 € |
| | (Gatecrash) | | | | | | | | |
| | D20 blanco | | | | | | | | |
| Dados | Intrusión | 0,30 € | 0,60 € | 0,10 € | 0,20 € | 5 | 1,50 € | 3,00 € | 0,98 € |
| | (Gatecrash) | | | | | | | | |
| | D20 rojo | | | | | | | | |
| Dados | Laberinto | 1,00 € | 1,80 € | 0,31 € | 0,49 € | 5 | 5,00 € | 9,00 € | 2,44 € |
| | del dragón | | | | | | | | |
| | D20 negro | | | | | | | | |
| Dados | Laberinto | 1,25 € | 2,10 € | 0,36 € | 0,49 € | 5 | 6,25 € | 10,50 € | 2,43 € |
| | del dragón | | | | | | | | |
| | D20 rojo | | | | | | | | |
| Dados | Laberinto | 1,00 € | 1,80 € | 0,31 € | 0,49 € | 5 | 5,00 € | 9,00 € | 2,44 € |
| | del dragón | | | | | | | | |
| | D20 blanco | | | | | | | | |
| Dados | M14 D20 | 0,99 € | 1,80 € | 0,31 € | 0,50 € | 5 | 4,95 € | 9,00 € | 2,49 € |
| | negro, | | | | | | | | |
| | blanco, | | | | | | | | |
| | rojo, verde, | | | | | | | | |
| | azul | | | | | | | | |
| Contado | Chessex | 1,80 € | 3,00 € | 0,52 € | 0,68 € | 5 | 9,00 € | 15,00 € | 3,40 € |
| res | Azul | | | | | | | | |
| Contado | Chessex | 2,50 € | 4,20 € | 0,73 € | 0,97 € | 5 | 12,50 € | 21,00 € | 4,86 € |
| res | Blanco | | | | | | | | |
| Contado | Chessex | 0,98 € | 1,80 € | 0,31 € | 0,51 € | 5 | 4,90 € | 9,00 € | 2,54 € |
| res | Verde | | | | | | | | |
| Contado | Chessex | 1,00 € | 1,80 € | 0,31 € | 0,49 € | 5 | 5,00 € | 9,00 € | 2,44 € |
| res | Negro | | | | | | | | |

Plan de negocio "Leviatan MTG"

| | | | | | | | | | |
|-----------------------|---|-------------------------------|------------------------------|------------|------------------|----------------------|--------------------|------------------------|------------|
| Contadores | Chessex Rojo | 2,50 € | 4,20 € | 0,73 € | 0,97 € | 5 | 12,50 € | 21,00 € | 4,86 € |
| Tapetes | Intrusión (Gatecrash) Campeón | 9,99 € | 16,80 € | 2,92 € | 3,89 € | 5 | 49,95 € | 84,00 € | 19,47 € |
| Tapetes | Intrusión (Gatecrash) Altar | 16,00 € | 26,40 € | 4,58 € | 5,82 € | 5 | 80,00 € | 132,00 € | 29,09 € |
| Tapetes | Intrusión (Gatecrash) Top 8 | 14,00 € | 22,20 € | 3,85 € | 4,35 € | 5 | 70,00 € | 111,00 € | 21,74 € |
| Tapetes | Laberinto del dragón Campeón | 8,00 € | 14,40 € | 2,50 € | 3,90 € | 5 | 40,00 € | 72,00 € | 19,50 € |
| Tapetes | Laberinto del dragón Dragonshift | 13,50 € | 21,60 € | 3,75 € | 4,35 € | 5 | 67,50 € | 108,00 € | 21,76 € |
| Tapetes | M14 campeón | 17,00 € | 28,80 € | 5,00 € | 6,80 € | 5 | 85,00 € | 144,00 € | 34,01 € |
| Tapetes | M14 Llamas, Thune, Valkas, Priest, Silver | 16,95 € | 28,80 € | 5,00 € | 6,85 € | 5 | 84,75 € | 144,00 € | 34,26 € |
| TOTAL | | | | | | 659 | 5.160,73 € | 9.564,76 € | 2.744,03 € |
| | | | | | | | | | |
| CARTAS SUELTAS | Unidades | Precio Unitario compra | Precio Unitario venta | IVA | Beneficio | Gasto inicial | Venta total | Beneficio total | |
| Morralla | 80000 | 0,01 € | 0,12 € | 0,02 € | 0,09 € | 800,00 € | 9.600,00 € | 7.133,88 € | |
| Tierras | 5000 | 0,04 € | 0,36 € | 0,06 € | 0,26 € | 200,00 € | 1.800,00 € | 1.287,60 € | |
| Raras | 10000 | 0,10 € | 1,20 € | 0,21 € | 0,89 € | 1.000,00 € | 12.000,00 € | 8.917,36 € | |
| Míticas | 1000 | 0,20 € | 3,00 € | 0,52 € | 2,28 € | 200,00 € | 3.000,00 € | 2.279,34 € | |
| Foil común | 300 | 0,10 € | 1,20 € | 0,21 € | 0,89 € | 30,00 € | 360,00 € | 267,52 € | |
| Foil rara | 200 | 0,30 € | 2,40 € | 0,42 € | 1,68 € | 60,00 € | 480,00 € | 336,69 € | |
| | | | | | | | | | |
| TOTAL | 96500 | 0,75 € | 8,28 € | 1,44 € | 6,09 € | 2.290,00 € | 27.240,00 € | 20.222,40 € | |
| | | | | | | | | | |
| ILUSTRADAS | Unidades | Precio Unitario compra | Precio Unitario venta | IVA | Beneficio | Gasto inicial | Venta total | Beneficio total | |
| Morralla | 800 | 0,01 € | 4,80 € | 0,83 € | 3,96 € | 8,00 € | 3.840,00 € | 3.165,55 € | |
| Tierras | 50 | 0,04 € | 6,00 € | 1,04 € | 4,92 € | 2,00 € | 300,00 € | 245,93 € | |
| Raras | 100 | 0,10 € | 7,20 € | 1,25 € | 5,85 € | 10,00 € | 720,00 € | 585,04 € | |
| Míticas | 10 | 0,20 € | 12,00 € | 2,08 € | 9,72 € | 2,00 € | 120,00 € | 97,17 € | |
| Foil común | 3 | 0,10 € | 18,00 € | 3,12 € | 14,78 € | 0,30 € | 54,00 € | 44,33 € | |
| Foil rara | 2 | 0,30 € | 24,00 € | 4,17 € | 19,53 € | 0,60 € | 48,00 € | 39,07 € | |
| | | | | | | | | | |
| TOTAL | 965 | 0,75 € | 72,00 € | 12,50 € | 58,75 € | 22,90 € | 5.082,00 € | 4.177,10 € | |

Fuente: Elaboración propia

TESORERÍA

ESCENARIO OPTIMISTA

AÑO 1

Tabla 11. Tesorería año 1 escenario optimista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 13.026,64 € | 13.192,19 € | 13.914,51 € | 14.027,83 € | 13.868,36 € | 11.702,76 € | 11.063,27 € | 11.046,16 € | 12.342,34 € | 12.841,10 € | 13.406,39 € | 13.593,82 € | 154.025,35 € |
| Recursos propios | 1.000,00 € | | | | | | | | | | | | 1.000,00 € |
| Total cobros | 14.026,64 € | 13.192,19 € | 13.914,51 € | 14.027,83 € | 13.868,36 € | 11.702,76 € | 11.063,27 € | 11.046,16 € | 12.342,34 € | 12.841,10 € | 13.406,39 € | 13.593,82 € | 155.025,35 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Inversión | 35.000,00 € | | | | | | | | | | | | 35.000,00 € |
| Proveedores | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 3.248,26 € | 38.979,15 € |
| Personal | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 83.861,12 € |
| Seguridad Social | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 25.158,34 € |
| IRPF | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 20.126,67 € |
| Publicidad | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 1.229,17 € | 14.750,00 € |
| Total Pagos | 50.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 15.239,61 € | 217.875,28 € |
| IVA repercutido | 2.945,59 € | 2.770,36 € | 2.922,05 € | 2.945,84 € | 2.912,36 € | 2.457,58 € | 2.323,29 € | 2.319,69 € | 2.591,89 € | 2.696,63 € | 2.815,34 € | 2.854,70 € | 32.555,32 € |
| IVA soportado | 10.550,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 3.200,32 € | 45.753,81 € |
| HP IVA | | | | | | | | | | | | | -13.198,48 € |
| Dif. Cobros-Pagos | -36.212,97 € | -2.047,41 € | -1.325,10 € | -1.211,78 € | -1.371,24 € | -3.536,85 € | -4.176,34 € | -4.193,45 € | -2.897,27 € | -2.398,51 € | -1.833,22 € | -1.645,79 € | -62.849,92 € |
| Saldo anterior | | -36.212,97 € | -38.260,38 € | -39.585,49 € | -40.797,26 € | -42.168,51 € | -45.705,35 € | -49.881,69 € | -54.075,14 € | -56.972,41 € | -59.370,92 € | -61.204,13 € | |
| Saldo acumulado | -36.212,97 € | -38.260,38 € | -39.585,49 € | -40.797,26 € | -42.168,51 € | -45.705,35 € | -49.881,69 € | -54.075,14 € | -56.972,41 € | -59.370,92 € | -61.204,13 € | -62.849,92 € | |

Fuente: Elaboración propia.

AÑO 2

Tabla 12. Tesorería año 2 escenario optimista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial | -62.849,92 € | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 169.427,89 € |
| Total cobros | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 14.118,99 € | 169.427,89 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Proveedores | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 3.573,09 € | 42.877,06 € |
| Personal | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 69.000,00 € |
| Seguridad Social | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 20.700,00 € |
| IRPF | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 16.560,00 € |
| Publicidad | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Total Pagos | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 12.428,09 € | 149.137,06 € |
| IVA repercutido | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 2.964,99 € | 35.579,86 € |
| IVA soportado | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 2.609,90 € | 31.318,78 € |
| HP IVA | | | | | | | | | | | | | 4.261,07 € |
| Dif. Cobros-Pagos | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 1.690,90 € | 20.290,83 € |
| Saldo anterior | -62.849,92 € | -61.159,02 € | -59.468,12 € | -57.777,22 € | -56.086,31 € | -54.395,41 € | -52.704,51 € | -51.013,61 € | -49.322,71 € | -47.631,80 € | -45.940,90 € | -44.250,00 € | |
| Saldo acumulado | -61.159,02 € | -59.468,12 € | -57.777,22 € | -56.086,31 € | -54.395,41 € | -52.704,51 € | -51.013,61 € | -49.322,71 € | -47.631,80 € | -45.940,90 € | -44.250,00 € | -42.559,10 € | |

Fuente: Elaboración propia.

AÑO 3

Tabla 13. Tesorería año 3 escenario optimista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial | -42.559,10 € | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 186.370,68 € |
| Total cobros | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 15.530,89 € | 186.370,68 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | |
| Proveedores | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 3.930,40 € | 47.164,77 € |
| Personal | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 69.000,00 € |
| Seguridad Social | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 20.700,00 € |
| IRPF | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 16.560,00 € |
| Publicidad | | | | | | | | | | | | | |
| Total Pagos | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 12.785,40 € | 153.424,77 € |
| IVA repercutido | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 3.261,49 € | 39.137,84 € |
| IVA soportado | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 2.684,93 € | 32.219,20 € |
| HP IVA | | | | | | | | | | | | | 6.918,64 € |
| Dif. Cobros-Pagos | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 2.745,49 € | 32.945,91 € |
| Saldo anterior | -42.559,10 € | -39.813,60 € | -37.068,11 € | -34.322,62 € | -31.577,13 € | -28.831,63 € | -26.086,14 € | -23.340,65 € | -20.595,16 € | -17.849,66 € | -15.104,17 € | -12.358,68 € | |
| Saldo acumulado | -39.813,60 € | -37.068,11 € | -34.322,62 € | -31.577,13 € | -28.831,63 € | -26.086,14 € | -23.340,65 € | -20.595,16 € | -17.849,66 € | -15.104,17 € | -12.358,68 € | -9.613,19 € | |

Fuente: Elaboración propia.

TESORERÍA ESCENARIO REALISTA

AÑO 1

Tabla 14. Tesorería año 1 escenario realista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 10.944,28 € | 11.032,32 € | 11.648,19 € | 11.802,37 € | 11.639,98 € | 9.747,05 € | 9.222,73 € | 9.209,04 € | 10.362,63 € | 10.797,47 € | 11.279,16 € | 11.451,25 € | 129.136,46 € |
| Recursos propios | 1.000,00 € | | | | | | | | | | | | 1.000,00 € |
| Total cobros | 11.944,28 € | 11.032,32 € | 11.648,19 € | 11.802,37 € | 11.639,98 € | 9.747,05 € | 9.222,73 € | 9.209,04 € | 10.362,63 € | 10.797,47 € | 11.279,16 € | 11.451,25 € | 130.136,46 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Inversión | 35.000,00 € | | | | | | | | | | | | 35.000,00 € |
| Proveedores | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 2.683,03 € | 32.196,40 € |
| Personal | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 6.988,43 € | 83.861,12 € |
| Seguridad Social | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 2.096,53 € | 25.158,34 € |
| IRPF | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 1.677,22 € | 20.126,67 € |
| Publicidad | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Total Pagos | 48.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 13.445,21 € | 196.342,53 € |
| IVA repercutido | 2.508,30 € | 2.316,79 € | 2.446,12 € | 2.478,50 € | 2.444,39 € | 2.046,88 € | 1.936,77 € | 1.933,90 € | 2.176,15 € | 2.267,47 € | 2.368,62 € | 2.404,76 € | 27.328,66 € |
| IVA soportado | 10.173,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 2.823,49 € | 41.231,93 € |
| HP IVA | | | | | | | | | | | | | -13.903,27 € |
| Dif. Cobros-Pagos | -36.500,93 € | -2.412,89 € | -1.797,03 € | -1.642,84 € | -1.805,24 € | -3.698,16 € | -4.222,48 € | -4.236,17 € | -3.082,58 € | -2.647,74 € | -2.166,05 € | -1.993,96 € | -66.206,07 € |
| Saldo anterior | | -36.500,93 € | -38.913,82 € | -40.710,85 € | -42.353,69 € | -44.158,93 € | -47.857,08 € | -52.079,56 € | -56.315,73 € | -59.398,31 € | -62.046,05 € | -64.212,11 € | |
| Saldo acumulado | -36.500,93 € | -38.913,82 € | -40.710,85 € | -42.353,69 € | -44.158,93 € | -47.857,08 € | -52.079,56 € | -56.315,73 € | -59.398,31 € | -62.046,05 € | -64.212,11 € | -66.206,07 € | |

Fuente: Elaboración propia.

AÑO 2

Tabla 15. Tesorería año 2 escenario realista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial | -66.206,07 € | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 142.050,11 € |
| Total cobros | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 11.837,51 € | 142.050,11 € |
| | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | |
| Proveedores | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 2.951,34 € | 35.416,04 € |
| Personal | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 69.000,00 € |
| Seguridad Social | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 20.700,00 € |
| IRPF | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 16.560,00 € |
| Publicidad | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 11.806,34 € | 141.676,04 € |
| Total Pagos | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 2.485,88 € | 29.830,52 € |
| IVA repercutido | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 2.479,33 € | 29.751,97 € |
| IVA soportado | | | | | | | | | | | | | 78,55 € |
| HP IVA | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 31,17 € | 374,07 € |
| Dif. Cobros-Pagos | -66.206,07 € | -66.174,90 € | -66.143,72 € | -66.112,55 € | -66.081,38 € | -66.050,21 € | -66.019,03 € | -65.987,86 € | -65.956,69 € | -65.925,52 € | -65.894,35 € | -65.863,17 € | |
| Saldo anterior | -66.174,90 € | -66.143,72 € | -66.112,55 € | -66.081,38 € | -66.050,21 € | -66.019,03 € | -65.987,86 € | -65.956,69 € | -65.925,52 € | -65.894,35 € | -65.863,17 € | -65.832,00 € | |
| Saldo acumulado | -66.206,07 € | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Elaboración propia.

AÑO 3

Tabla 16. Tesorería año 3 escenario realista

| Concepto | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | TOTAL |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Cobros | | | | | | | | | | | | | |
| Saldo inicial | -65.832,00 € | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 156.255,12 € |
| Total cobros | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 13.021,26 € | 156.255,12 € |
| Pagos | | | | | | | | | | | | | 0,00 € |
| Proveedores | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 3.246,47 € | 38.957,65 € |
| Personal | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 5.750,00 € | 69.000,00 € |
| Seguridad Social | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 1.725,00 € | 20.700,00 € |
| IRPF | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 1.380,00 € | 16.560,00 € |
| Publicidad | | | | | | | | | | | | | |
| Total Pagos | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 12.101,47 € | 145.217,65 € |
| IVA repercutido | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 2.734,46 € | 32.813,58 € |
| IVA soportado | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 2.541,31 € | 30.495,71 € |
| HP IVA | | | | | | | | | | | | | 2.317,87 € |
| Dif. Cobros-Pagos | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 919,79 € | 11.037,47 € |
| Saldo anterior | -65.832,00 € | -64.912,21 € | -63.992,42 € | -63.072,63 € | -62.152,84 € | -61.233,05 € | -60.313,26 € | -59.393,47 € | -58.473,68 € | -57.553,89 € | -56.634,11 € | -55.714,32 € | |
| Saldo acumulado | -64.912,21 € | -63.992,42 € | -63.072,63 € | -62.152,84 € | -61.233,05 € | -60.313,26 € | -59.393,47 € | -58.473,68 € | -57.553,89 € | -56.634,11 € | -55.714,32 € | -54.794,53 € | |

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 6

Estudio de mercado

La encuesta va enfocada a conocer una serie de datos sobre los consumidores actuales de "Magic: The Gathering", sus gustos y sus preferencias. Todos estos datos nos serán de mucha utilidad de cara a poder realizar un estudio detallado de mercado.

***Obligatorio**



Sexo *

- ☐ ☐ Hombre
- ☐ ☐ Mujer

Fecha de nacimiento *

Ocupación *

- ☐ ☐ Estudiante
- ☐ ☐ Con empleo
- ☐ ☐ Desempleado
- ☐ ☐ Otro:

Preguntas sobre Magic:The Gathering



¿Sabes qué es "Magic: The Gathering"? *

Esta pregunta es obligatoria.

¿Juegas o has jugado alguna vez al juego de cartas coleccionables "Magic:The Gathering"? *

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ No, pero puede que lo haga.

¿Compras o has comprado alguna vez productos relacionados con "Magic:The Gathering"? *

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ No, pero puede que lo haga.

¿Dónde adquiere normalmente productos relacionados con Magic? *

Sobres, cartas, fundas etc.

- ☐ Tiendas físicas especializadas
- ☐ Internet
- ☐ Otro:

Responda a las siguientes cuestiones *

Nunca Casi nunca Alguna vez Bastante Frecuentemente

Juego con mis
amigos a
"Magic: The
Gathering"




























Participo en
competiciones
(oficiales o no
oficiales)



Paso tiempo
organizando
mis cartas y



| | Nunca | Casi nunca | Alguna vez | Bastante | Frecuentemente |
|--|---|---|---|---|---|
| mazos | | | | | |
| Adquiero productos relacionados con "Magic:The Gathering" en tiendas físicas |  |  |  |  |  |
| Adquiero productos relacionados con "Magic:The Gathering" en internet |  |  |  |  |  |
| Comparo información de precios antes de realizar la compra |  |  |  |  |  |
| Realizo búsquedas relacionadas con Magic en la red |  |  |  |  |  |
| Hago uso de bases de datos, gestores de mazos o aplicaciones similares |  |  |  |  |  |

Nunca Casi nunca Alguna vez Bastante Frecuentemente

Hago uso de las redes sociales (Tuenti, Facebook, Twitter etc)



Comparto información o hablo de Magic en las redes sociales



« Atrás

Continuar »

Preguntas sobre Magic:The Gathering



Si he realizado compras ¿Qué tipo de producto he comprado? *

Puede marcar varias casillas

- ☐ Cartas sueltas
- ☐ Sobres de cartas
- ☐ Mazos
- ☐ Fat Packs
- ☐ Fundas
- ☐ Otro:

¿Cuánto suelo gastar en Magic al mes? *

Si he hecho uso de búsquedas o aplicaciones web en relación a Magic ¿Qué tipo de servicio he usado? *

Puede marcar varias casillas

- ☐ Bases de datos de cartas
- ☐ Información sobre precios
- ☐ Gestores de mazos
- ☐ Compra-venta de cartas
- ☐ Otro:

Indique según su grado de interés los siguientes puntos *

Teniendo en cuenta para las cuestiones sobre redes sociales un marco en el que las funciones sociales otorgarán puntos a los usuarios que podrán intercambiar por productos.

Sin interés Poco interés Interés medio Bastante interés Mucho interés

Una web con una completa base de datos de cartas

☐
☐
☐
☐
☐

Una aplicación web con un buen gestor de mazos

☐
☐
☐
☐
☐

Artículos a precios reducidos en la tienda

☐
☐
☐
☐
☐

| | Sin interés | Poco interés | Interés medio | Bastante interés | Mucho interés |
|--|---|---|---|---|---|
| Cartas únicas modificadas por ilustradores profesionales |  |  |  |  |  |
| Poder compartir mis cartas favoritas en las redes sociales |  |  |  |  |  |
| Poder puntuar mazos de mis amigos |  |  |  |  |  |
| Poder aportar información a la aplicación web sobre Magic |  |  |  |  |  |
| Poder quedar con un jugador de mi misma ciudad |  |  |  |  |  |
| Concursos y torneos Magic oficiales |  |  |  |  |  |

| | Sin interés | Poco interés | Interés medio | Bastante interés | Mucho interés |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Ser parte de una gran comunidad sobre Magic | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Un sistema de puntos que podrán ser canjeados por productos de la tienda como cartas o mazos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Una web que reúna todos los puntos anteriores. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Además de los puntos anteriores ¿Qué tipo de producto o servicio le gustaría tener en una web dedicada a Magic: The Gathering?

Extiéndase lo que desee.



LEER CON ATENCIÓN En una web sobre "Magic:The Gathering" y teniendo en cuenta que **TODA** la información estará disponible en español en la web ¿Qué es preferible?

*

- ☐ ☐ Imágenes de las cartas en alta calidad pero en inglés
- ☐ ☐ Imágenes de las cartas en calidad media/baja pero en español

Como consumidor de "Magic: The Gathering" ¿Qué prefiere usted? *

- ☐ ☐ Una web especializada única y exclusivamente en productos Magic
- ☐ ☐ Una web que , además de productos Magic, ofrezca productos de otras colecciones

« Atrás

Continuar »

Sobre las funciones sociales



En cuanto a la publicación de gustos, ¿te resultaría interesante poder publicar el mazo a tus amigos , a todo el mundo o solo para verlo tu? *

- ☐ ☐ A mis amigos
- ☐ ☐ A todo el mundo
- ☐ ☐ Que solo pueda consultarlo yo mismo

¿Te gustaría poder contactar con otros jugadores dentro de la aplicación? *

- ☐ ☐ Sí
- ☐ ☐ No
- ☐ ☐ Sí pero sólo con aquellos que haya aceptado de antemano
- ☐ ☐ Otro:

¿Te gustaría poder tener amigos dentro de la aplicación con quienes poder hablar y compartir ideas? *

Te gustaría poder hablar con tus amigos jugadores de Magic a través de tu pagina de cartas favorita? *

Valora del 1 al 5 el grado en que te gustaría poder tener una lista de cartas favoritas para mostrar a tus amigos o comprar en la tienda. *

Siendo el 1 poco interés y el 5 el máximo interés

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

¿Te gustaría poder comentar mazos? *

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Indiferente

En el caso de respuesta afirmativa en la anterior pregunta. ¿Dónde preferirías comentarlos?

- ☐ En Facebook
- ☐ En la sección comentarios de la propia aplicación
- ☐ Otro:

Valora del 1 al 5 la frecuencia con la que sueles consultar noticias sobre Magic *

Siendo 1 nunca y 5 frecuentemente.

1 2 3 4 5

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

¿Qué tipo de noticias?

- ☐ Spoilers
- ☐ Análisis de ediciones
- ☐ Análisis de campeonatos
- ☐ Noticias en general
- ☐ Análisis de mazos
- ☐ Noticias de opinión
- ☐ Noticias sobre eventos y presentaciones
- ☐ Otro:

« Atrás

Continuar »

Sobre las tiendas o webs de productos Magic



Indique según el grado de acuerdo en las siguientes cuestiones *

En total
desacuerdo En desacuerdo - De acuerdo Completamente
de acuerdo

Los precios de
las cartas en
las webs de
venta suelen
ser elevados



Necesito usar
muchas
páginas para
gestionar mis
cartas



Las webs
españolas
tienen bases
de datos muy
completas y
actualizadas.



Me gustaría
poder aportar
información



| | En total desacuerdo | En desacuerdo | - | De acuerdo | Completamente de acuerdo |
|--|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|
| como usuario a la aplicación web | | | | | |
| Creo que las webs españolas de Magic NO son atractivas estéticamente | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Tengo todos los servicios que necesito en una sola página web | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Desearía que todos los servicios que quiero convergiesen en una sola web | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Me gustaría una web de magic con una mayor implicación en las redes sociales | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Me gustaría que se organizaran torneos en mi | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

En total
desacuerdo En desacuerdo - De acuerdo Completamente
de acuerdo

ciudad con
premios

Me es lioso el
manejo de las
webs actuales
sobre Magic



Sobre los buscadores avanzados ¿Qué desearías que tuviera un buscador avanzado?

¿Qué páginas sobre Magic sueles visitar y para qué?

¿Qué servicios echas en falta en las páginas españolas sobre Magic?

« Atrás

Enviar

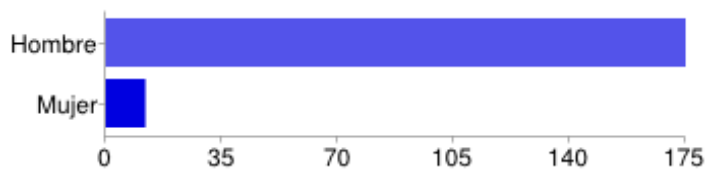
Recogida de datos encuesta

187 Respuestas

Sexo

Hombre 175 94%

Mujer 12 6%

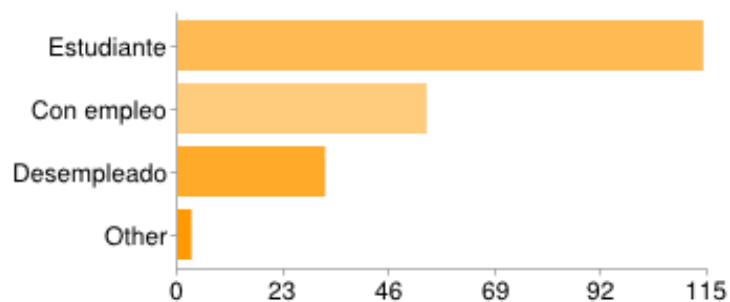


Fecha de nacimiento

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------|------|----------|-------|----------|-------|----------|----------|----------|-------------|----------|-------------|----------|---------|----------|----|
| Jun 1072 | 27 | Jun 1982 | 17 | Nov 1984 | 13 | Oct 1987 | 28 | Oct 1989 | 12 16 | Sep 1991 | 13 20 | Nov 1993 | 26 | Nov 1996 | 16 |
| Nov 1953 | 18 | Jul 1982 | 8 | Feb 1985 | 23 | Nov 1987 | 7 17 (2) | Nov 1989 | 10 17 | Oct 1991 | 2 12 31 | Dec 1993 | 5 13 | Jan 1997 | 26 |
| Oct 1967 | 2 | Sep 1982 | 29 | Sep 1985 | 9 | Dec 1987 | 5 | Jan 1990 | 1 8 (2) 10 | Dec 1991 | 15 | Jan 1994 | 10 | May 1997 | 16 |
| Sep 1973 | 14 | Nov 1982 | 9 10 | Dec 1985 | 4 14 | Jan 1988 | 5 14 | Feb 1990 | 5 | Mar 1992 | 3 | Apr 1994 | 8 11 | Jul 1997 | 17 |
| Nov 1973 | 1 | Jan 1983 | 6 | Jan 1986 | 16 | Feb 1988 | 18 | Jun 1990 | 23 29 | May 1992 | 19 | May 1994 | 29 | Sep 1997 | 11 |
| Feb 1977 | 8 | Feb 1983 | 16 | Mar 1986 | 3 21 | May 1988 | 20 | Jul 1990 | 23 | Jun 1992 | 15 16 24 28 | Jun 1994 | 5 14 26 | Jun 1998 | 16 |
| Jul 1977 | 3 | Mar 1983 | 21 | May 1986 | 7 8 | Jun 1988 | 16 | Aug 1990 | 5 25 | Sep 1992 | 15 | Aug 1994 | 30 | May 1999 | 1 |
| Jun 1978 | 16 | Oct 1983 | 28 | Jun 1986 | 1 | Jul 1988 | 15 18 21 | Sep 1990 | 4 | Oct 1992 | 9 30 | Oct 1994 | 14 16 | Nov 1999 | 9 |
| Dec 1978 | 15 | Nov 1983 | 5 8 | Jul 1986 | 20 | Aug 1988 | 4 20 | Oct 1990 | 1 22 25 (2) | Dec 1992 | 8 10 | Nov 1994 | 8 11 | | |
| Jul 1979 | 14 | Dec 1983 | 21 | Aug 1986 | 21 | Oct 1988 | 10 21 | Jan 1991 | 1 18 23 | Jan 1993 | 1 | Dec 1994 | 21 | | |
| Apr 1980 | 30 | Jan 1984 | 1 | Oct 1986 | 6 20 | Nov 1988 | 11 | Feb 1991 | 2 | Feb 1993 | 3 | Feb 1995 | 9 17 | | |
| Sep 1980 | 1 | Feb 1984 | 18 | Mar 1987 | 24 | Dec 1988 | 1 | Mar 1991 | 5 8 | Mar 1993 | 3 6 27 | Mar 1995 | 31 | | |
| Jan 1981 | 16 | Jun 1984 | 11 29 | Apr 1987 | 2 26 | Jan 1989 | 13 | Apr 1991 | 20 | May 1993 | 3 5 9 | Jun 1995 | 15 | | |
| Feb 1981 | 1 | Jul 1984 | 6 | May 1987 | 12 17 | May 1989 | 22 | May 1991 | 9 27 | Jun 1993 | 3 18 | Sep 1995 | 4 | | |
| Sep 1981 | 8 13 | Aug 1984 | 30 | Jun 1987 | 5 | Jun 1989 | 5 7 | Jun 1991 | 2 6 15 | Jul 1993 | 1 18 | Dec 1995 | 11 | | |
| Dec 1981 | 8 22 | Sep 1984 | 6 | Jul 1987 | 6 8 | Aug 1989 | 23 | Jul 1991 | 18 19 | Aug 1993 | 1 3 | Jul 1996 | 4 | | |
| Apr 1982 | 22 | Oct 1984 | 28 | Sep 1987 | 11 | Sep 1989 | 6 8 | Aug 1991 | 30 | Sep 1993 | 3 | Oct 1996 | 6 | | |

Ocupación

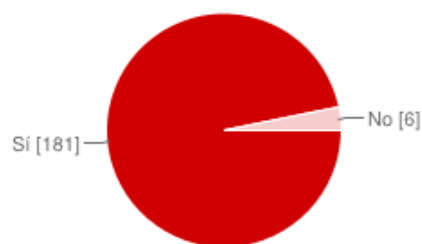
| | | |
|-------------|-----|-----|
| Estudiante | 114 | 56% |
| Con empleo | 54 | 27% |
| Desempleado | 32 | 16% |
| Other | 3 | 1% |



Preguntas sobre Magic:The Gathering

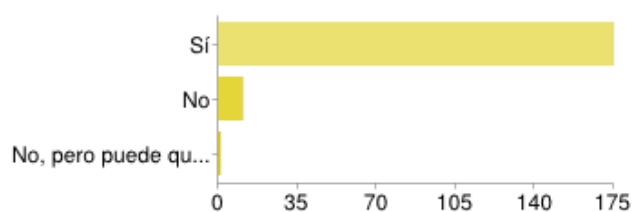
¿Sabes qué es "Magic: The Gathering"?

| | | |
|----|-----|-----|
| Sí | 181 | 97% |
| No | 6 | 3% |



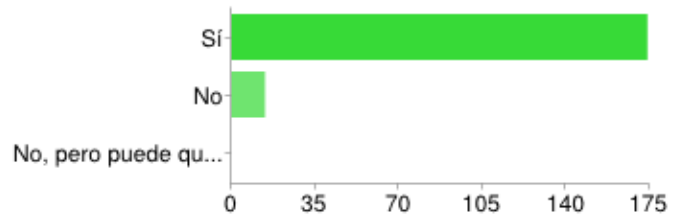
¿Juegas o has jugado alguna vez al juego de cartas coleccionables "Magic:The Gathering"?

| | | |
|-----------------------------|-----|-----|
| Sí | 175 | 94% |
| No | 11 | 6% |
| No, pero puede que lo haga. | 1 | 1% |



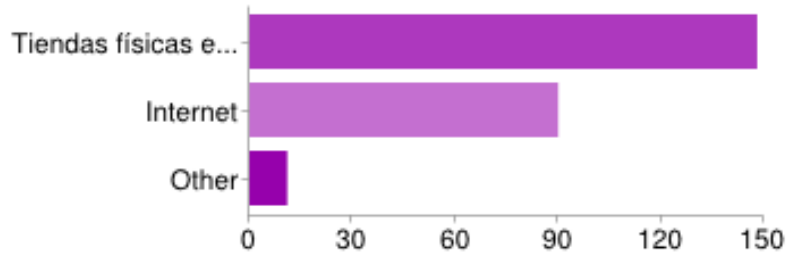
¿Compras o has comprado alguna vez productos relacionados con "Magic:The Gathering"?

| | | |
|-----------------------------|-----|-----|
| Sí | 174 | 93% |
| No | 14 | 7% |
| No, pero puede que lo haga. | 0 | 0% |



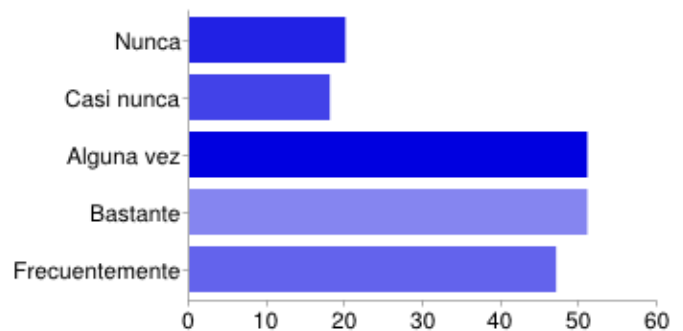
¿Dónde adquiere normalmente productos relacionados con Magic?

| | | |
|--------------------------------|-----|-----|
| Tiendas físicas especializadas | 148 | 59% |
| Internet | 90 | 36% |
| Other | 11 | 4% |



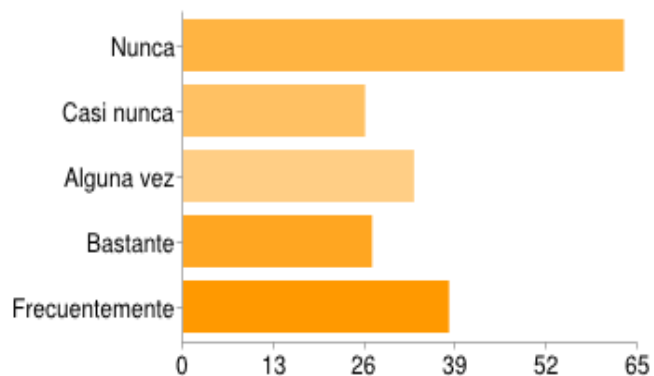
Juego con mis amigos a "Magic: The Gathering"

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 20 | 11% |
| Casi nunca | 18 | 10% |
| Alguna vez | 51 | 27% |
| Bastante | 51 | 27% |
| Frecuentemente | 47 | 25% |

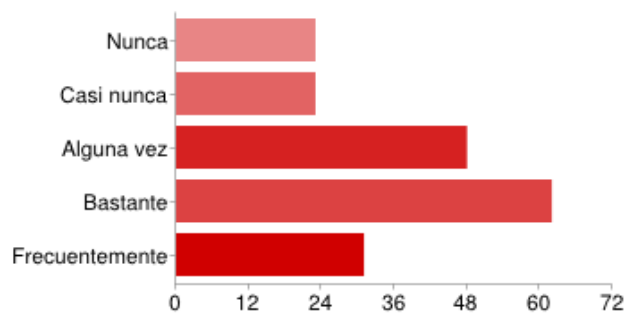


Participo en competencias (oficiales o no oficiales)

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 63 | 34% |
| Casi nunca | 26 | 14% |
| Alguna vez | 33 | 18% |
| Bastante | 27 | 14% |
| Frecuentemente | 38 | 20% |

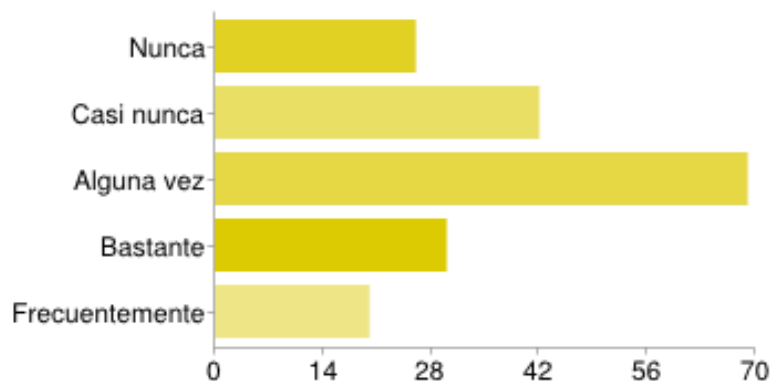
*Paso tiempo organizando mis cartas y mazos*

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 23 | 12% |
| Casi nunca | 23 | 12% |
| Alguna vez | 48 | 26% |
| Bastante | 62 | 33% |
| Frecuentemente | 31 | 17% |

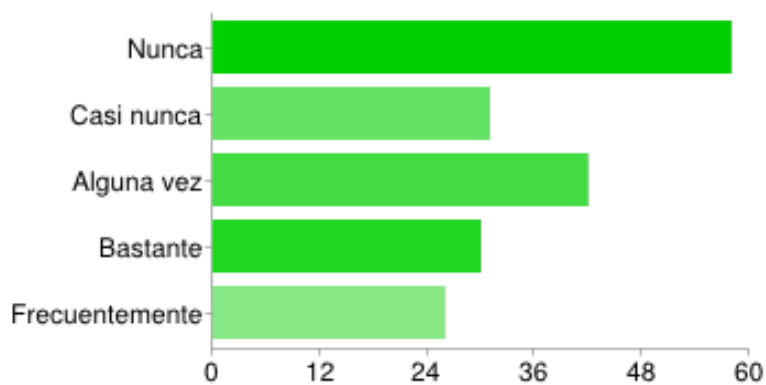


Adquiero productos relacionados con "Magic:The Gathering" en tiendas físicas

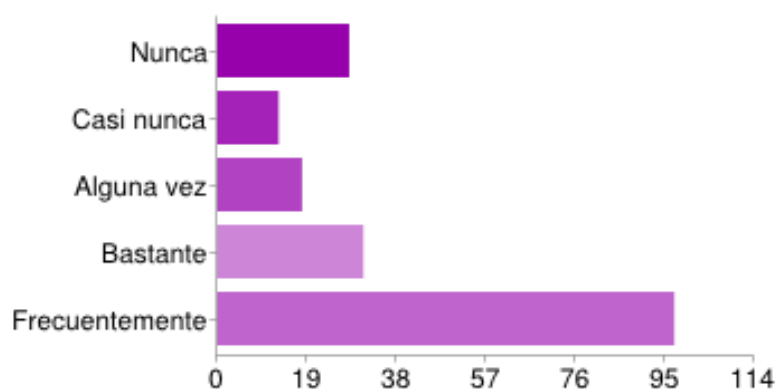
| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 26 | 14% |
| Casi nunca | 42 | 22% |
| Alguna vez | 69 | 37% |
| Bastante | 30 | 16% |
| Frecuentemente | 20 | 11% |

*Adquiero productos relacionados con "Magic:The Gathering" en internet*

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 58 | 31% |
| Casi nunca | 31 | 17% |
| Alguna vez | 42 | 22% |
| Bastante | 30 | 16% |
| Frecuentemente | 26 | 14% |

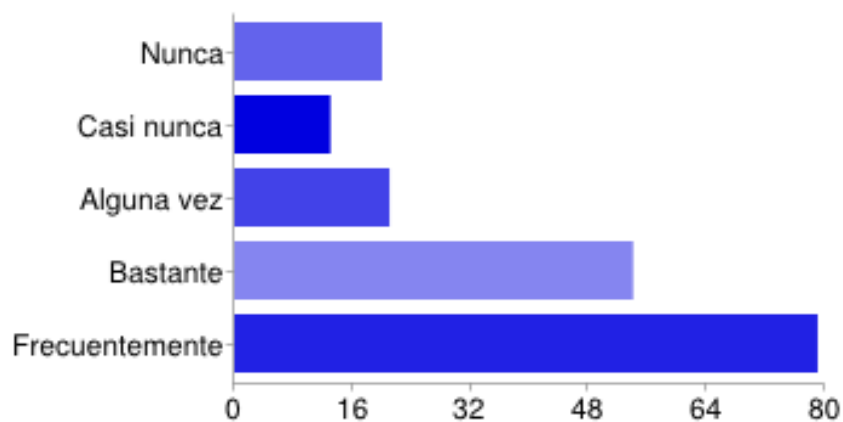
*Comparo información de precios antes de realizar la compra*

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 28 | 15% |
| Casi nunca | 13 | 7% |
| Alguna vez | 18 | 10% |
| Bastante | 31 | 17% |
| Frecuentemente | 97 | 52% |

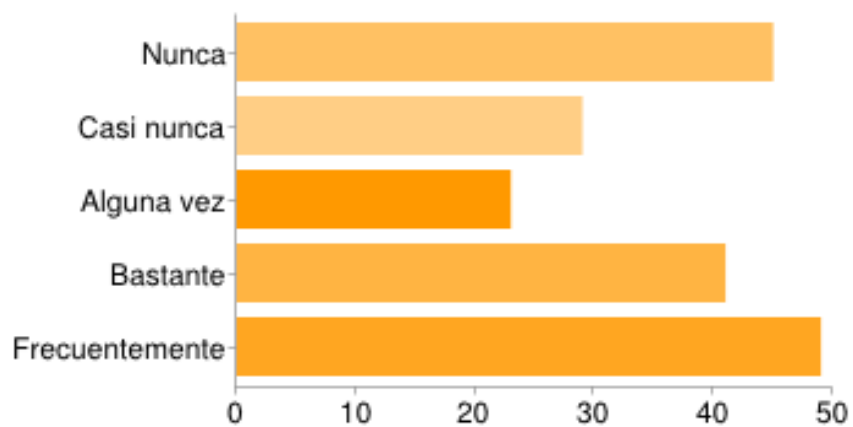


Realizo búsquedas relacionadas con Magic en la red

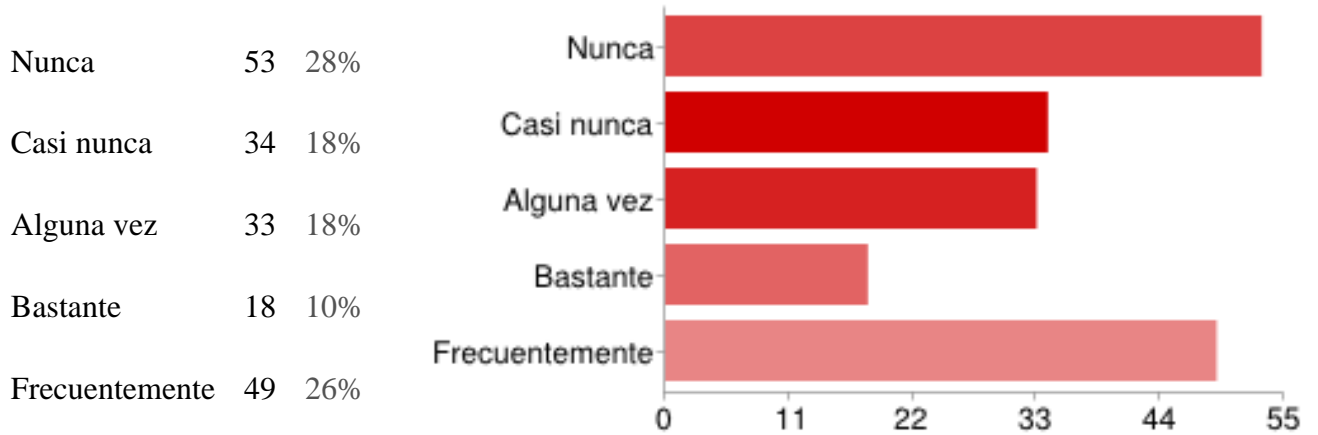
| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 20 | 11% |
| Casi nunca | 13 | 7% |
| Alguna vez | 21 | 11% |
| Bastante | 54 | 29% |
| Frecuentemente | 79 | 42% |

*Hago uso de bases de datos, gestores de mazos o aplicaciones similares*

| | | |
|----------------|----|-----|
| Nunca | 45 | 24% |
| Casi nunca | 29 | 16% |
| Alguna vez | 23 | 12% |
| Bastante | 41 | 22% |
| Frecuentemente | 49 | 26% |



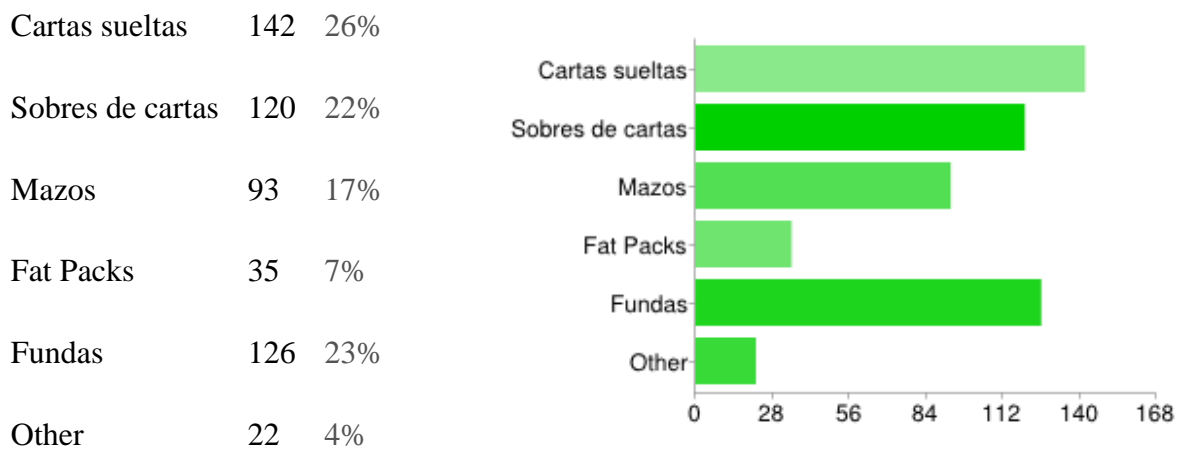
Hago uso de las redes sociales (Tuenti, Facebook, Twitter etc)



Comparto información o hablo de Magic en las redes sociales

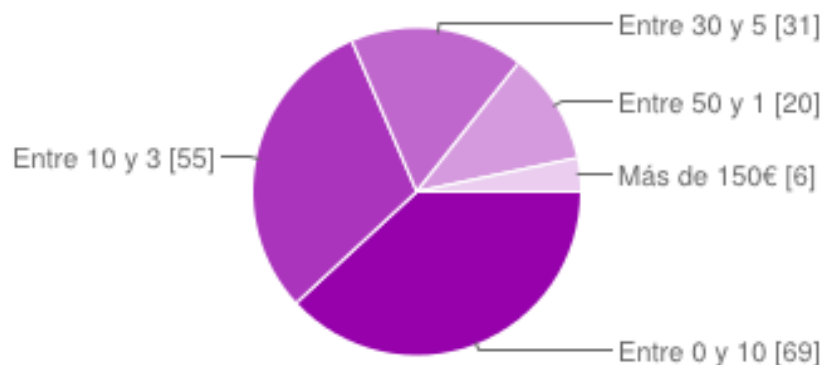


Si he realizado compras ¿Qué tipo de producto he comprado?

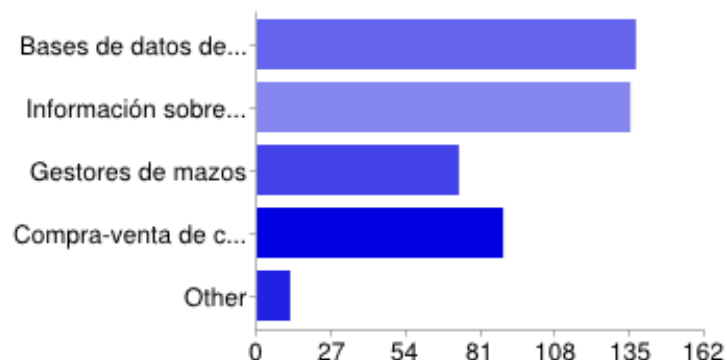


¿Cuánto suelo gastar en Magic al mes?

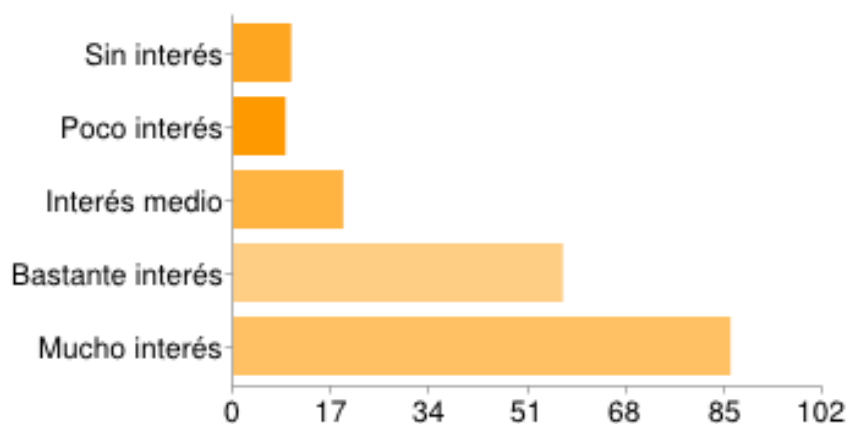
| | | |
|-----------------|----|-----|
| Entre 0 y 10€ | 69 | 38% |
| Entre 10 y 30€ | 55 | 30% |
| Entre 30 y 50€ | 31 | 17% |
| Entre 50 y 150€ | 20 | 11% |
| Más de 150€ | 6 | 3% |

*Si he hecho uso de búsquedas o aplicaciones web en relación a Magic ¿Qué tipo de servicio he usado?*

| | | |
|---------------------------|-----|-----|
| Bases de datos de cartas | 137 | 31% |
| Información sobre precios | 135 | 30% |
| Gestores de mazos | 73 | 16% |
| Compra-venta de cartas | 89 | 20% |
| Other | 12 | 3% |

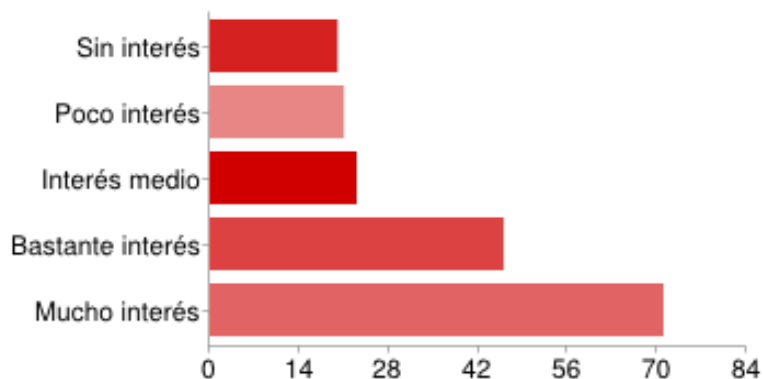
*Una web con una completa base de datos de cartas*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 10 | 6% |
| Poco interés | 9 | 5% |
| Interés medio | 19 | 10% |
| Bastante interés | 57 | 31% |
| Mucho interés | 86 | 48% |

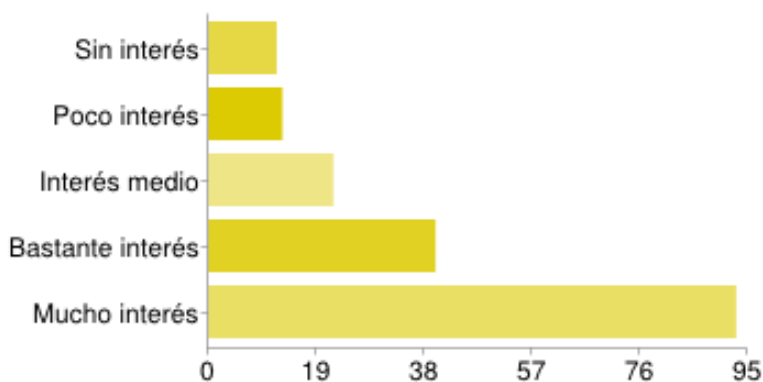


Una aplicación web con un buen gestor de mazos

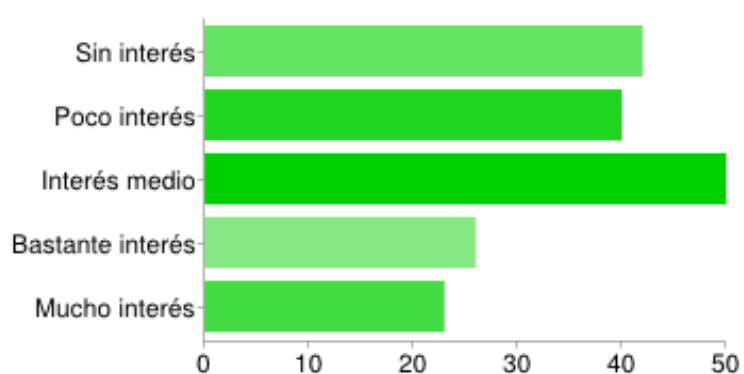
| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 20 | 11% |
| Poco interés | 21 | 12% |
| Interés medio | 23 | 13% |
| Bastante interés | 46 | 25% |
| Mucho interés | 71 | 39% |

*Artículos a precios reducidos en la tienda*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 12 | 7% |
| Poco interés | 13 | 7% |
| Interés medio | 22 | 12% |
| Bastante interés | 40 | 22% |
| Mucho interés | 93 | 52% |

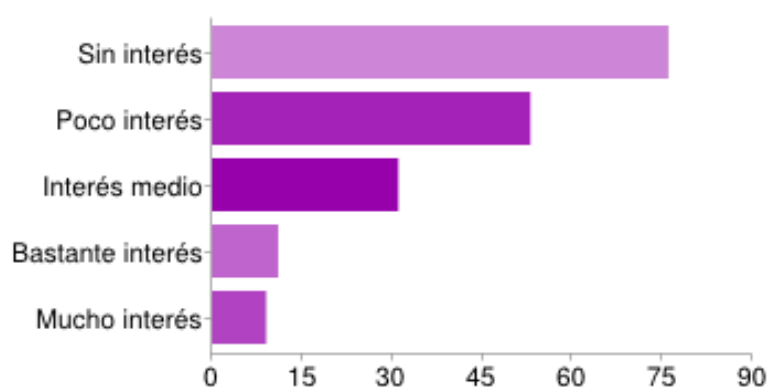
*Cartas únicas modificadas por ilustradores profesionales*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 42 | 23% |
| Poco interés | 40 | 22% |
| Interés medio | 50 | 28% |
| Bastante interés | 26 | 14% |
| Mucho interés | 23 | 13% |

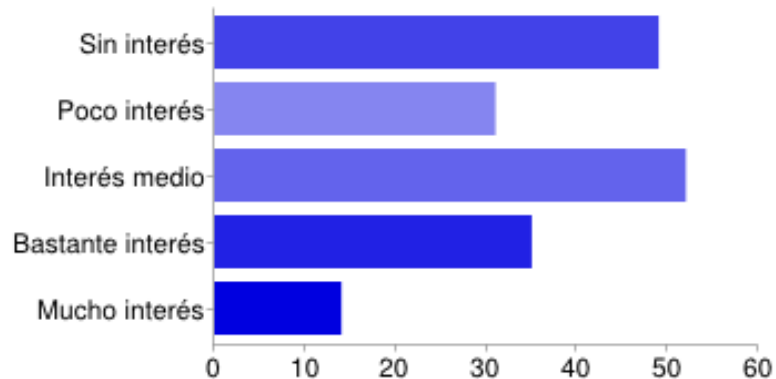


Poder compartir mis cartas favoritas en las redes sociales

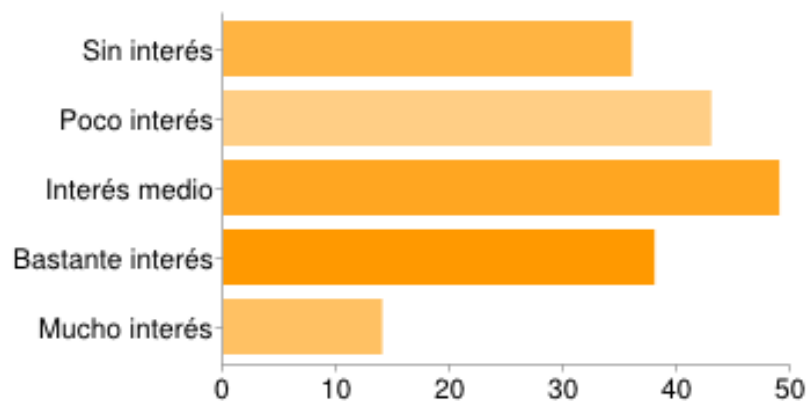
| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 76 | 42% |
| Poco interés | 53 | 29% |
| Interés medio | 31 | 17% |
| Bastante interés | 11 | 6% |
| Mucho interés | 9 | 5% |

*Poder puntuar mazos de mis amigos*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 49 | 27% |
| Poco interés | 31 | 17% |
| Interés medio | 52 | 29% |
| Bastante interés | 35 | 19% |
| Mucho interés | 14 | 8% |

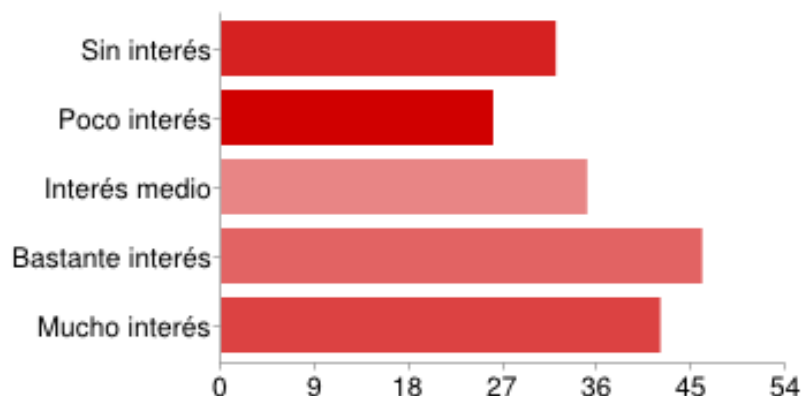
*Poder aportar información a la aplicación web sobre Magic*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 36 | 20% |
| Poco interés | 43 | 24% |
| Interés medio | 49 | 27% |
| Bastante interés | 38 | 21% |
| Mucho interés | 14 | 8% |

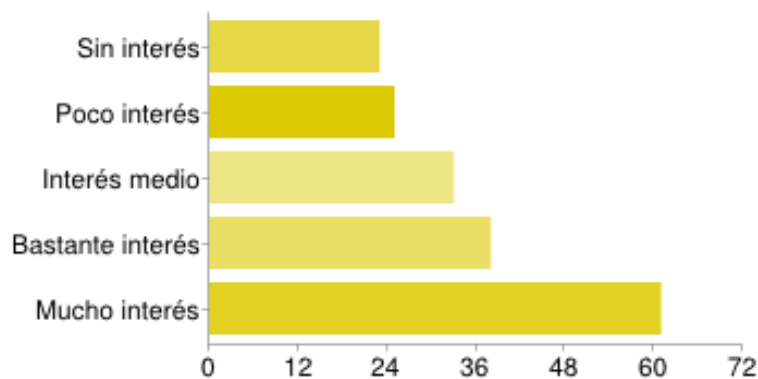


Poder quedar con un jugador de mi misma ciudad

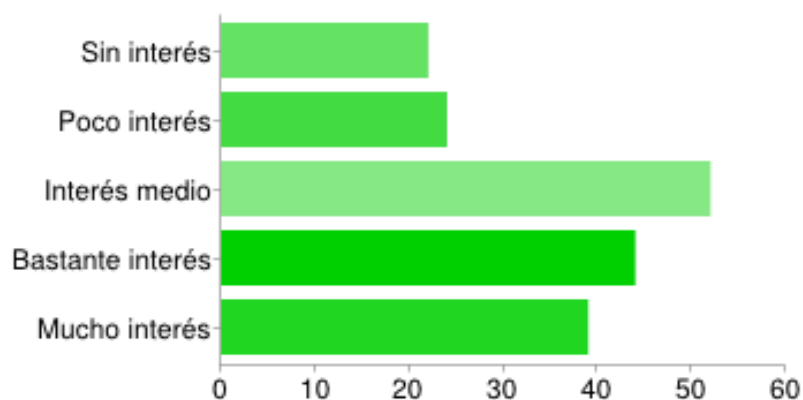
| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 32 | 18% |
| Poco interés | 26 | 14% |
| Interés medio | 35 | 19% |
| Bastante interés | 46 | 25% |
| Mucho interés | 42 | 23% |

*Concursos y torneos Magic oficiales*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 23 | 13% |
| Poco interés | 25 | 14% |
| Interés medio | 33 | 18% |
| Bastante interés | 38 | 21% |
| Mucho interés | 61 | 34% |

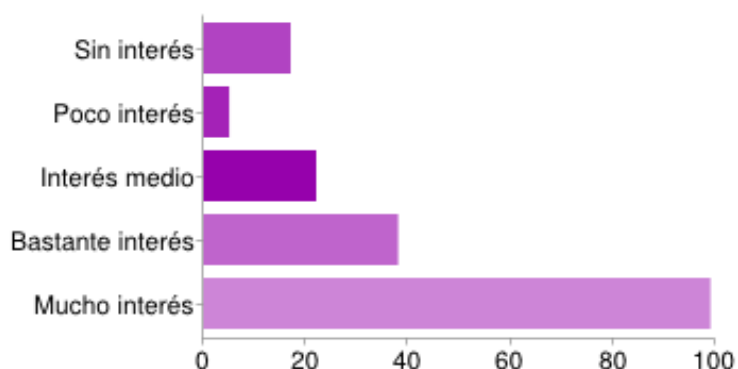
*Ser parte de una gran comunidad sobre Magic*

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 22 | 12% |
| Poco interés | 24 | 13% |
| Interés medio | 52 | 29% |
| Bastante interés | 44 | 24% |
| Mucho interés | 39 | 22% |



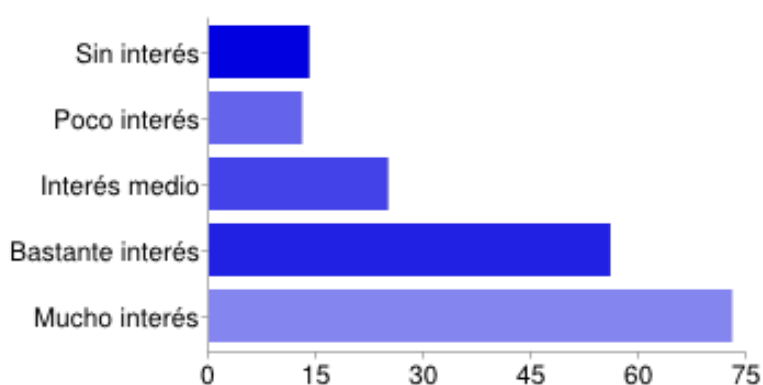
Un sistema de puntos que podrán ser canjeados por productos de la tienda como cartas o mazos

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 17 | 9% |
| Poco interés | 5 | 3% |
| Interés medio | 22 | 12% |
| Bastante interés | 38 | 21% |
| Mucho interés | 99 | 55% |



Una web que reúna todos los puntos anteriores.

| | | |
|------------------|----|-----|
| Sin interés | 14 | 8% |
| Poco interés | 13 | 7% |
| Interés medio | 25 | 14% |
| Bastante interés | 56 | 31% |
| Mucho interés | 73 | 40% |



Además de los puntos anteriores ¿Qué tipo de producto o servicio le gustaría tener en una web dedicada a Magic: The Gathering?

ALGUNAS RESPUESTAS

Un foro bien gestionado, imprescindible.

Sería mucho pedir, pero una tienda física o algún lado donde jugar. Aquí en mi ciudad la tienda cerró, y no tenemos sitios para jugar (tenemos un local donde vamos los viernes a los FNM, y hacemos los torneos especiales de Game Day, presentaciones...) pero no podemos ir un día normal por la tarde a comprar alguna cosilla o reunirnos con gente. Es lo que hecho en falta de Magic, ahora me limito a jugar con amigos, ir a

algún FNM, e internet.

Bases de datos no solo de cartas sino de mazos que han realizado top8 en torneos recientes Simulador de Draft Sorteo de cartas en los torneos.

Alquiler de mazos para jugar torneos a bajo coste o aceptar (al menos un número limitado) de proxies, con esto se conseguirá más participación.

Ahora mismo no caigo.

Vender mazos pauper a bajo coste y fomentar el formato.

Hacer torneos nocturnos. Incluir en los premios playset de cartas que se juegan.

Hacer torneos online por medios como Cockatrice. Una herramienta para poder probar los mazos online antes de construirlos físicamente Cosas novedosas.

Un comparador de precios de las diferentes tiendas. ...

Videos de partidas, ya sean "tops" en torneos oficiales como testeos. Criticas y opiniones sobre cartas y/o ediciones proximas a editarse. Curiosidades sobre el mundo Magic, desde historia de transfondo a anécdotas físicas. .

Contador de vida con modo torneo e historial contra los diferentes jugadores, es decir, si he jugado 18 veces contra "Fulano" estaría bien que la aplicación me dijese los resultados de estas 18 veces (p.e. 15 victorias y 3 derrotas).

Una web que contenga foros sobre dudas, consejos para mejorar los mazos de los demás, los mazos o cartas más populares. Una sección para que comenten las cartas favoritas de cada uno (junto anécdotas propias). También que mazos o sobres recomiendan comprar, o incluso que sobres o mazos se compren más.

Estaria muy bien un simulador de drafts , es algo que muchos jugadores usamos y wizards no siempre nos lo proporciona en su web.

*Ahora , haciendo una pequeña reseña a la siguiente pregunta del cuestionario : "**LEER CON ATENCIÓN** En una web sobre "Magic:The Gathering" y teniendo en cuenta que **TODA** la información estará disponible en español en la web*

*¿Qué es preferible? * **Imágenes de las cartas en alta calidad pero en inglés Imágenes de las cartas en calidad media/baja pero en español***

Quiero aclarar , que personalmente es mejor poner las imágenes de las cartas en ingles , realmente la calidad , si es alta o normal no es muy importante , pero si es importante el idioma , debido a la cantidad de errores en las traducciones que hacen de las cartas al español , es mejor SIEMPRE mirar las cartas en ingles , ya que es el idioma madre de este juego , y una carta en ingles nunca tiene error de traducción , por ende no llevara nunca a confusiones a la hora de jugarla o de explicársela a otro jugador . Un saludo. –

Creo que todos los servicios de los que habláis están muy bien y son interesantes, sobre todo el de que de algún modo pudieras conseguir ciertos puntos a cambio de ayudar en la comunidad a resolver dudas etc., los cuales luego podrían ser canjeables por algún tipo de premio/regalo. Suena interesante. Por otra parte, no veo que se necesite ningún servicio diferente de los que ya habláis, Además de que ya existen webs que ofrecen estos servicios pero de forma individual.

Si existiera una web que reuniera todos a la vez en mi opinión estaría muy bien.

Dudas sobre el juego o cartas Una de las grandes cosas que merecen la pena son las revistas, ya han caído en el olvido, pero era un sistema bastante bueno para cambiar, un precio equilibrado, hoy en día se suele cambiar en base a una página web, pero muchas veces te pueden sacar beneficio si el interesado conoce las paginas distintas y según que paginas están más baratas las cartas que a este le interese, y más caras las que quiera uno, ejemplos: Magiccardmarket, tiene un precio bastante bajo de cartas comunes e infrecuentes, mientras que en rebellion o metropoliscenter se valoran estas bastante optimistamente. Por eso me gustaría que surgiera una nueva revista, económica y que contenga simplemente la lista de precios además de artículos sobre mazos y sellado, no como las últimas que tenían un precio exagerado y simplemente te incluían el spoiler de la última ampliación...

Me gustaría que tuviese informada de lo que pasa en los torneos grandes de fuera del

país y también de los menos grandes pero del país

Lectura de gente cualificada, y en castellano, nada de artículos de jugadores, ese nivel ya lo tienen cientos de webs Otros juegos de mesa/carta. Coleccionables: figuras y otras. Historias sobre el mundo Magic. Algún tipo de videojuego aunque sea flash. Contenido de video como unboxing, tutoriales, analisis, etc.

Programa de "partners" en el que utilizar a fans con acceso a blogs o canales de Youtube para promocionar la web o tienda. Productos tales como fundas, complementos, tapetes, etc... Alguna forma de "cambiar" las cartas (importantes obviamente) que no necesite en este momento y que la tienda pueda necesitarlas para poder bajar de esta manera los precios de las cartas que necesito.

Esto se podría realizar "hablando" con algún administrador o encargado, enviar las cartas por correo o de alguna forma, y una vez recibida la o las cartas se enviaría la carta/s solicitadas por el precio acordado. Importante comprobar el estado de las cartas (nadie quiere cartas muy usadas o rotas, por poco dañada que esté, cualquier ralladura podría depreciarla). Por ejemplo. necesito una Chandra Nalaar, cuyo precio son 10 euros, y llego a un acuerdo en el que si yo entrego mi Jace Beleren que ya no necesito (que ronda aproximadamente el mismo precio), Chandra Nalaar me costaría, por ejemplo 4 o 5 euros, en vez de 10. En mi opinión esto podría ser un punto muy bueno a favor de la web, ya que es algo que hasta ahora solo se hace en tiendas físicas. Sorteos de los productos magic, por un precio mínimo

Nada que decir la verdad.

Noticias Algún tipo de sistema para poder probar los mazos de forma virtual. Información básica sobre Magic, como las características y nomenclatura de los distintos torneos, las ediciones de cartas que pueden usarse en cada uno, etc.

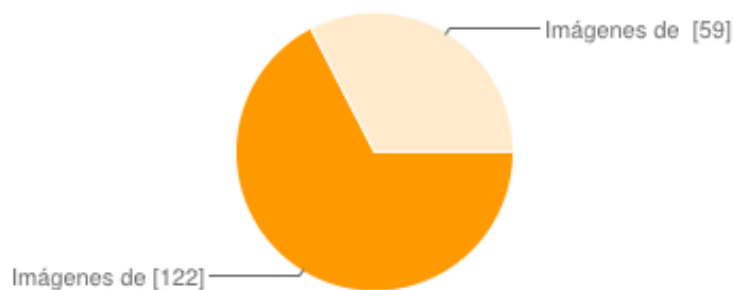
A parte de lo dicho anteriormente, me interesaría un sitio con artículos de opinión o análisis de mazos tanto para la gente que empieza como para los que llevamos un tiempo. También sobre tendencias y estadísticas de qué se juega etc. UN FORO Recomendaciones y ayudas sobre construcción de mazos (como por ejemplo, aconsejar en cuanto a colores, criaturas, etc...) Arriba Meristation. S.C. Streaming de los torneos más punteros. Algún sistema para probar mazos, como un pseudo Magic Workstation, o

algo por el estilo. Poder hacer partidas online con mazos montados en la propia página, para testear Acceso a listas de precios para minado de datos. La razón de tan poco interés en una nueva web es que ya existen más que suficientes webs y aplicaciones excelentes. Lo único que falta es minado de precios accesible. me gustaría poder leer artículos acerca del juego, reports de torneos etc..

Una web seria dedicada a estrategia. Importante que pueda existir un foro en el que poder compartir opiniones sobre el hobby. Metahistoria del juego. Un buen gestor de mazos donde poder crearlos, modificarlos, comentar sobre ellos, así como probarlos en tiempo real (conmigo mismo o incluso conectando con otras personas de la aplicación) no se...

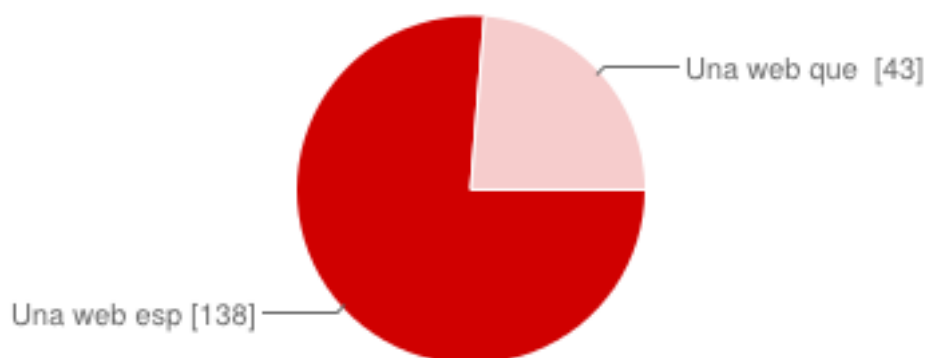
Sorteos, concursos (aparte de los torneos), publicación de cartas inventadas, un modo de contactar con gente para intercambiar cartas en la zona o a nivel nacional.

LEER CON ATENCIÓN *En una web sobre "Magic:The Gathering" y teniendo en cuenta que TODA la información estará disponible en español en la web ¿Qué es preferible?*



| | | |
|--|-----|-----|
| Imágenes de las cartas en alta calidad pero en inglés | 122 | 67% |
| Imágenes de las cartas en calidad media/baja pero en español | 59 | 33% |

Como consumidor de "Magic: The Gathering" ¿Qué prefiere usted?

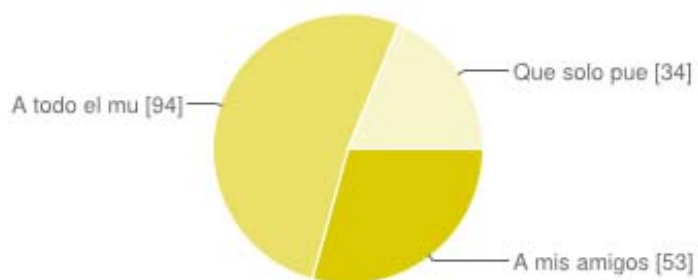


Una web especializada única y exclusivamente en productos Magic 138 76%

Una web que, además de productos Magic, ofrezca productos de otras colecciones 43 24%

Sobre las funciones sociales

En cuanto a la publicación de gustos, *¿te resultaría interesante poder publicar el mazo a tus amigos, a todo el mundo o solo para verlo tu?*

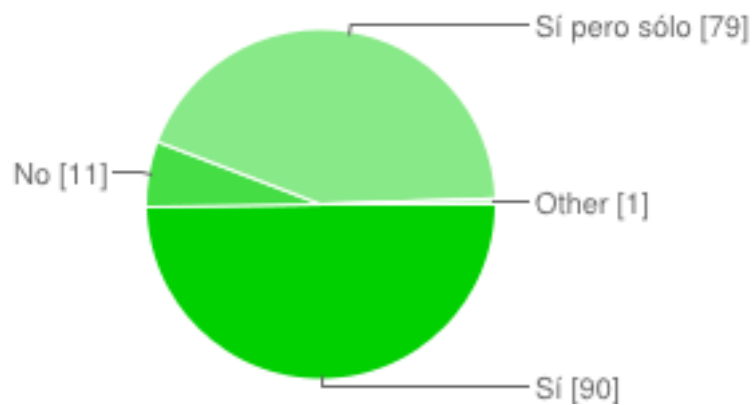


A mis amigos 53 29%

A todo el mundo 94 52%

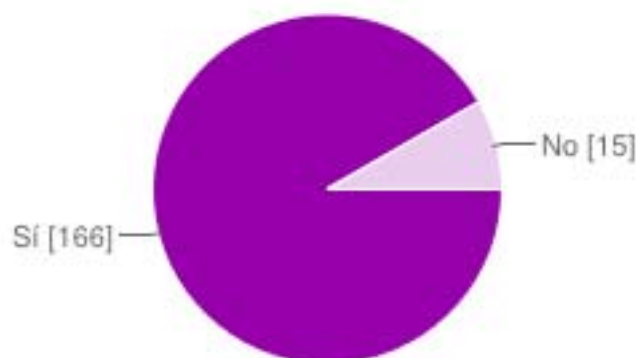
Que solo pueda consultarlo yo mismo 34 19%

¿Te gustaría poder contactar con otros jugadores dentro de la aplicación?



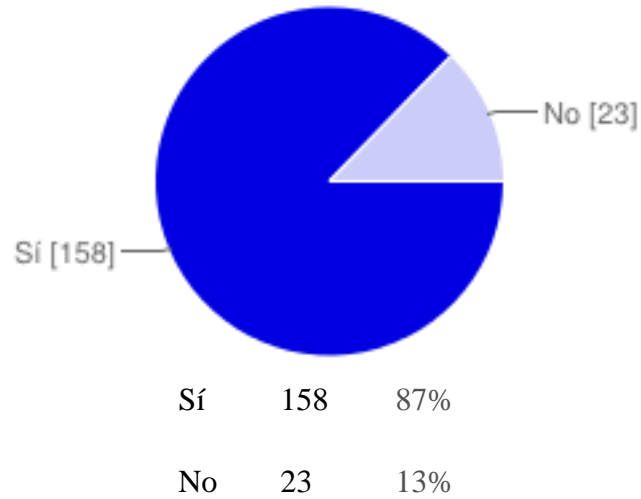
| | | |
|---|----|-----|
| Sí | 90 | 50% |
| No | 11 | 6% |
| Sí pero sólo con aquellos que haya aceptado de antemano | 79 | 44% |
| Other | 1 | 1% |

¿Te gustaría poder tener amigos dentro de la aplicación con quienes poder hablar y compartir ideas?

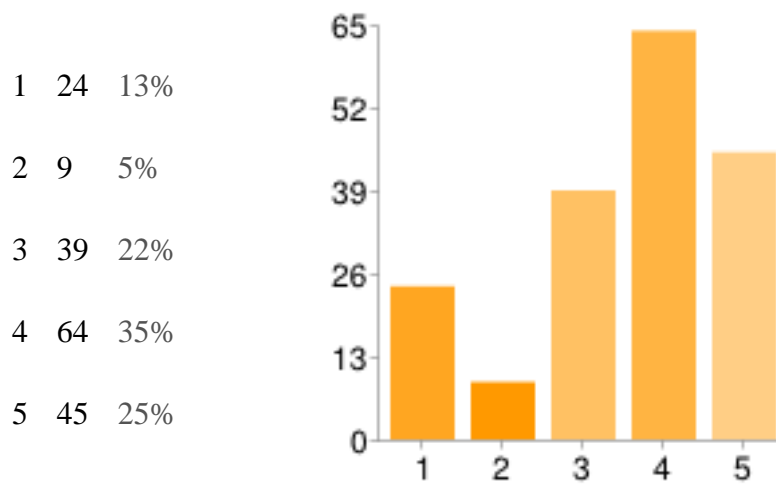


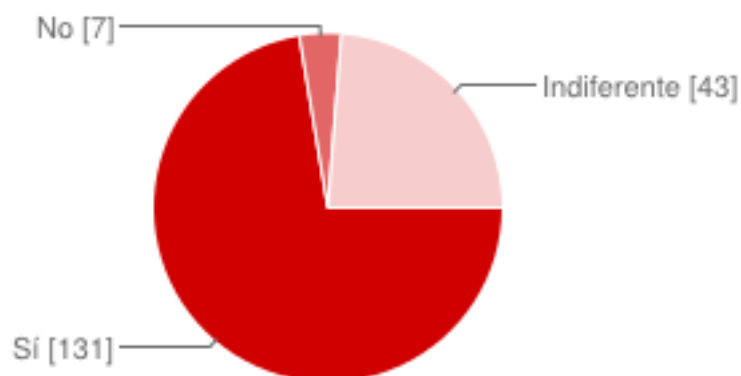
| | | |
|----|-----|-----|
| Sí | 166 | 92% |
| No | 15 | 8% |

Te gustaría poder hablar con tus amigos jugadores de Magic a través de tu pagina de cartas favorita?

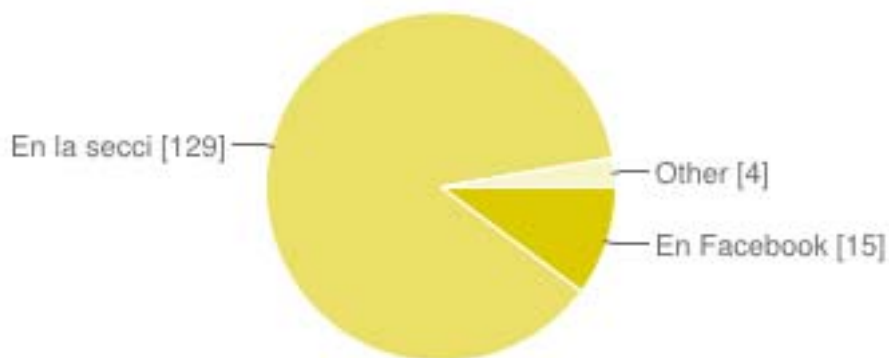


Valora del 1 al 5 el grado en que te gustaría poder tener una lista de cartas favoritas para mostrar a tus amigos o comprar en la tienda.



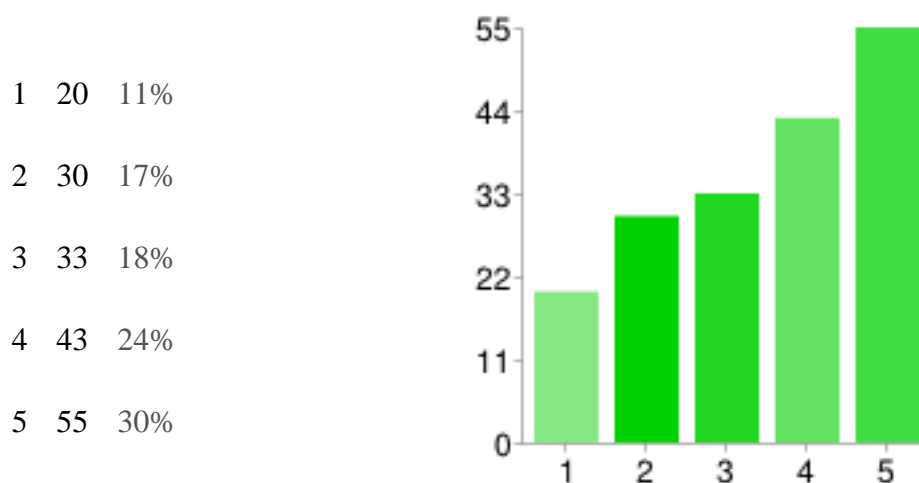
¿Te gustaría poder comentar mazos?

| | | |
|-------------|-----|-----|
| Sí | 131 | 72% |
| No | 7 | 4% |
| Indiferente | 43 | 24% |

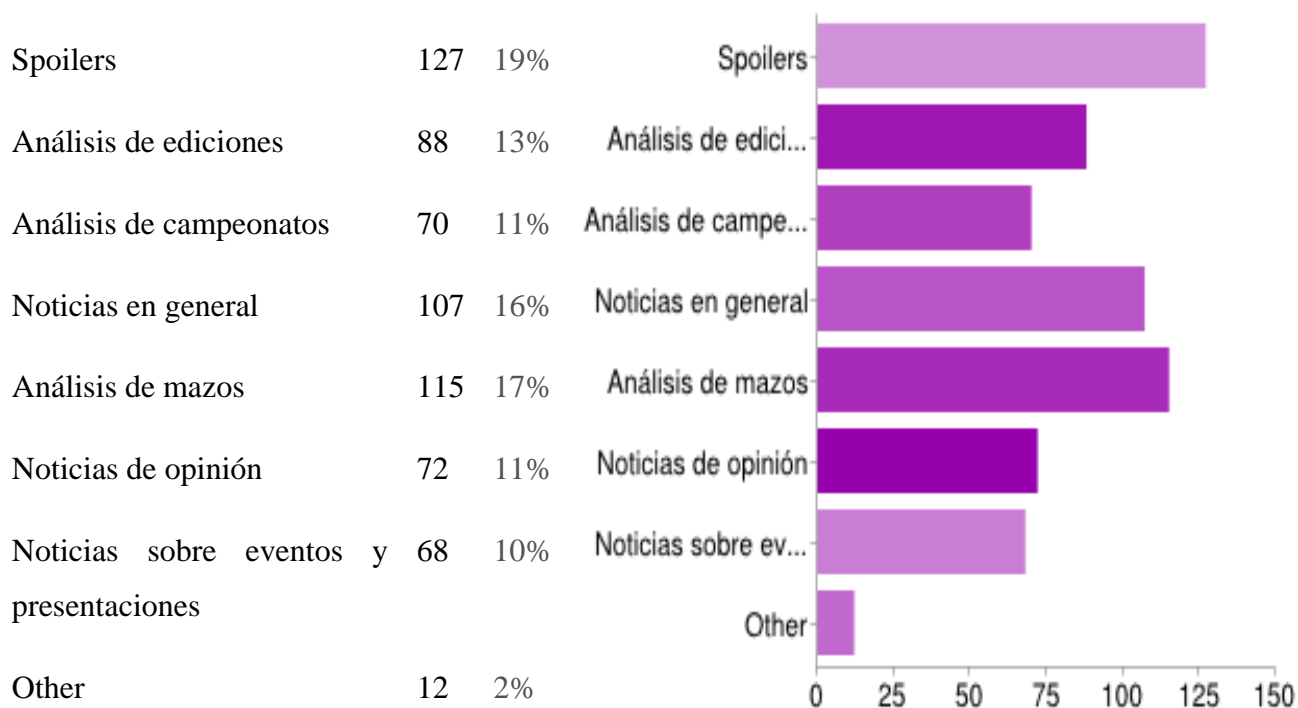
En el caso de respuesta afirmativa en la anterior pregunta. ¿Dónde preferirías comentarlos?

| | | |
|---|-----|-----|
| En Facebook | 15 | 10% |
| En la sección comentarios de la propia aplicación | 129 | 87% |
| Other | 4 | 3% |

Valora del 1 al 5 la frecuencia con la que sueles consultar noticias sobre Magic

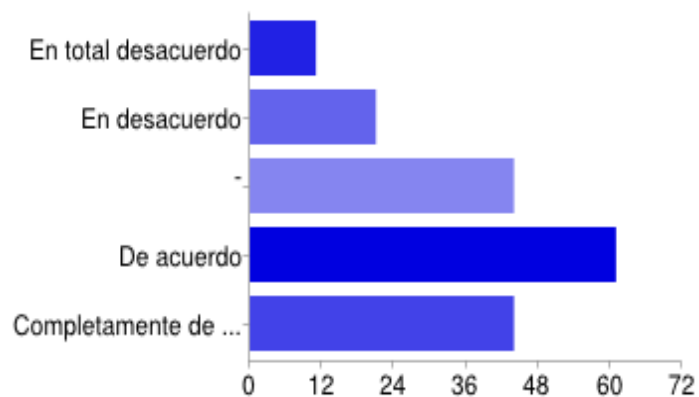


¿Qué tipo de noticias?

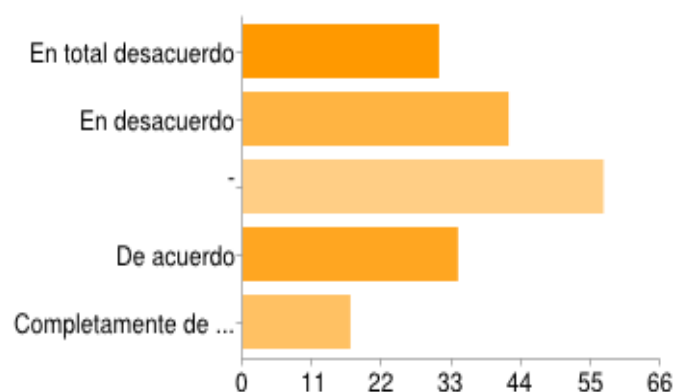
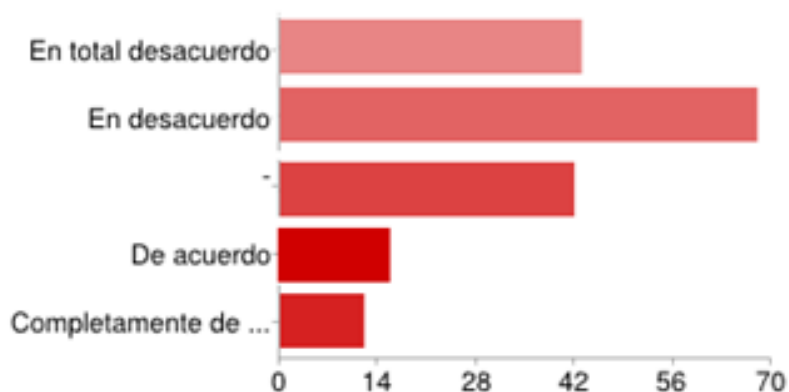


*Sobre las tiendas o webs de productos Magic**Los precios de las cartas en las webs de venta suelen ser elevados*

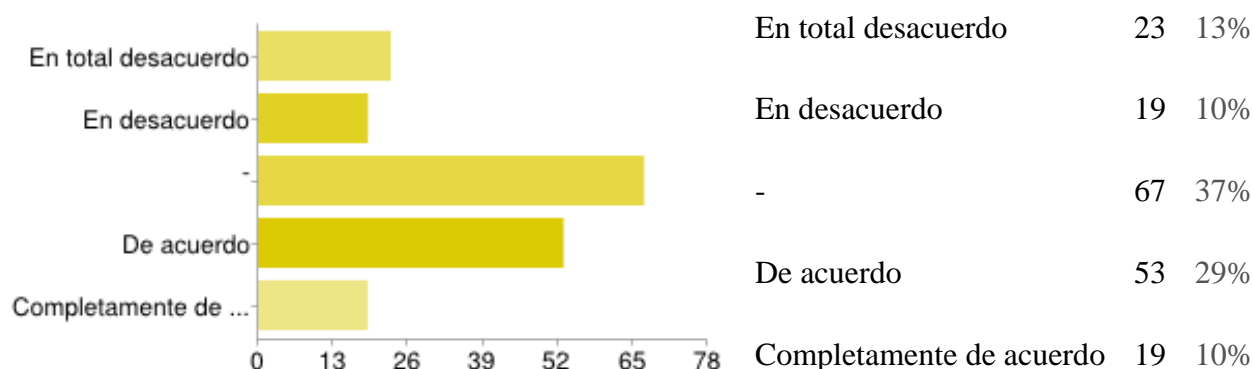
| | | |
|--------------------------|----|-----|
| En total desacuerdo | 11 | 6% |
| En desacuerdo | 21 | 12% |
| - | 44 | 24% |
| De acuerdo | 61 | 34% |
| Completamente de acuerdo | 44 | 24% |

*Necesito usar muchas páginas para gestionar mis cartas*

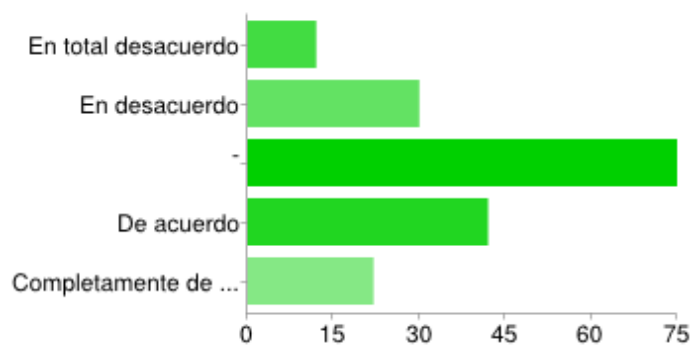
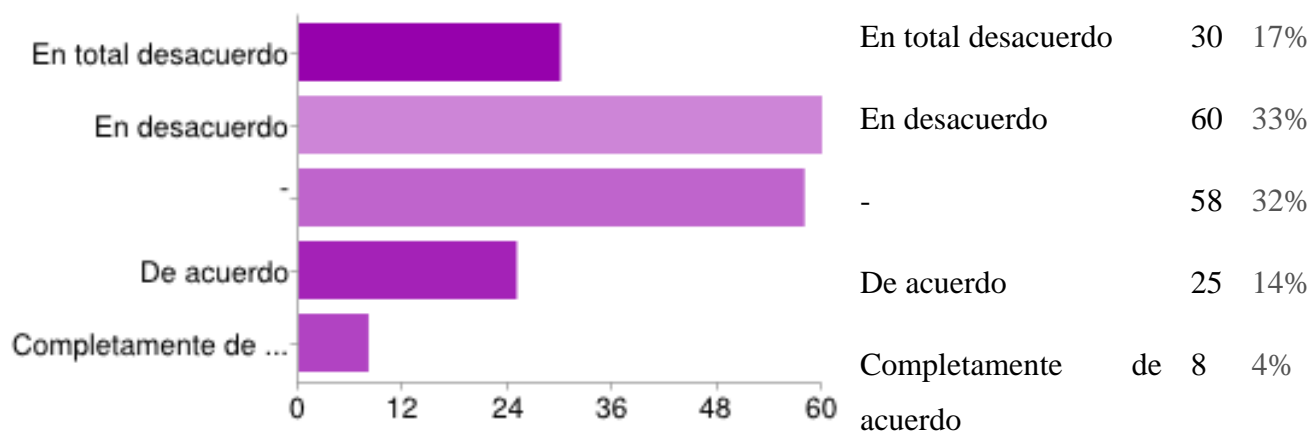
| | | |
|--------------------------|----|-----|
| En total desacuerdo | 31 | 17% |
| En desacuerdo | 42 | 23% |
| - | 57 | 31% |
| De acuerdo | 34 | 19% |
| Completamente de acuerdo | 17 | 9% |

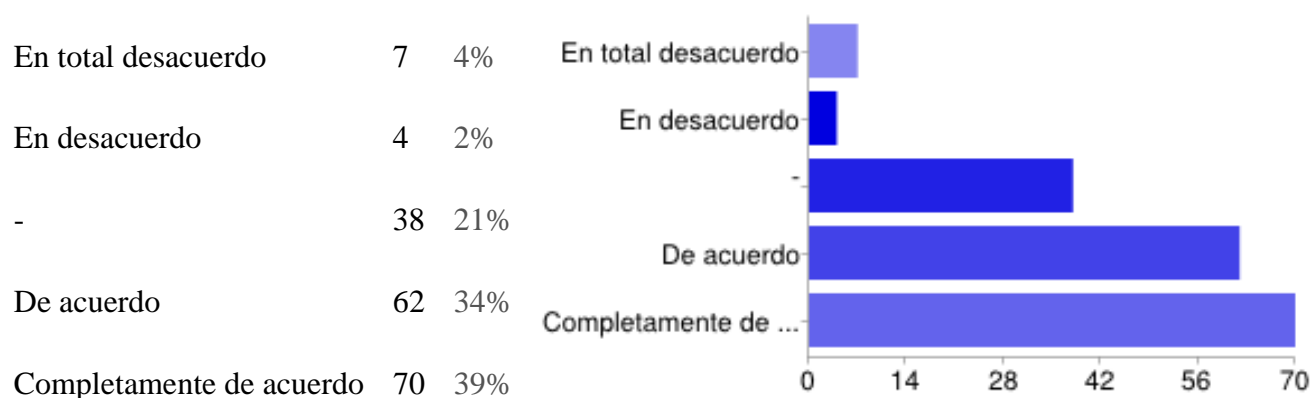
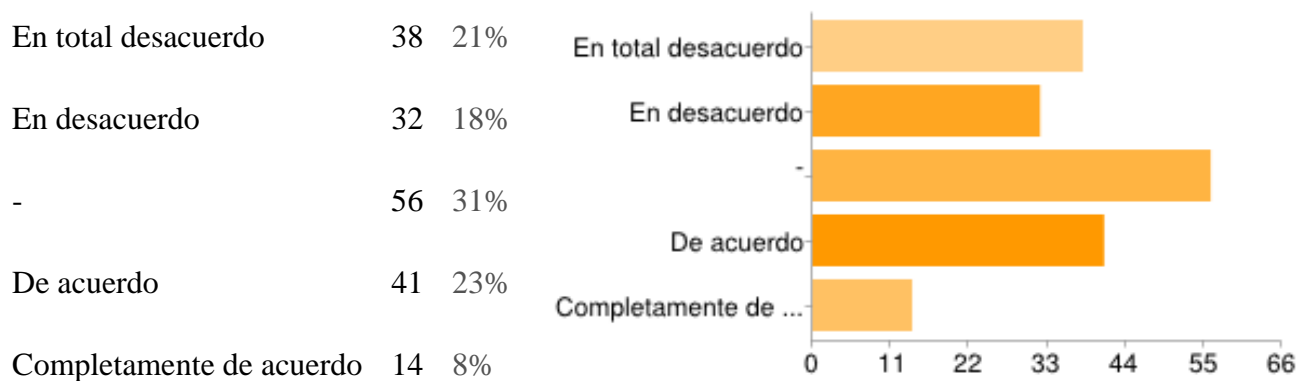
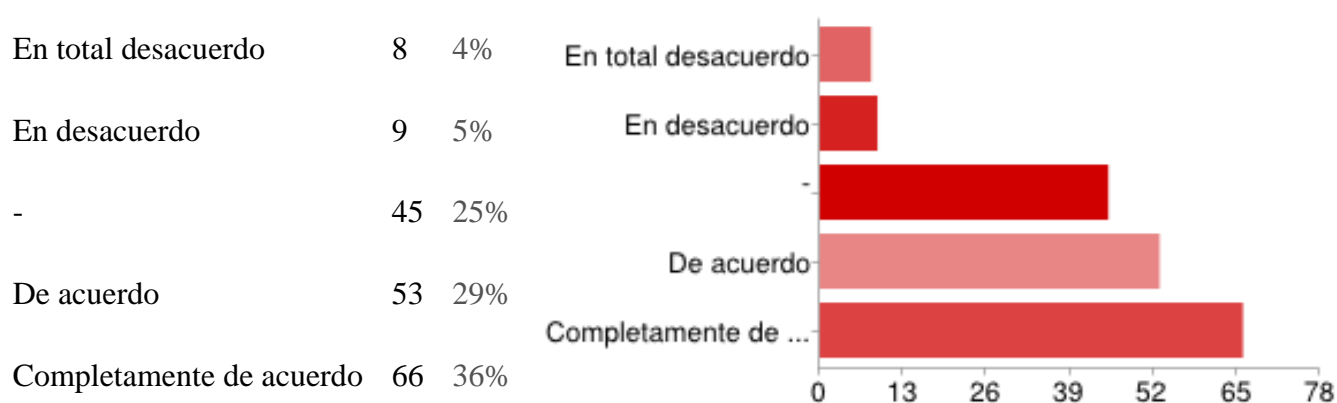
*Las webs españolas tienen bases de datos muy completas y actualizadas.*

| | | |
|--------------------------|----|-----|
| En total desacuerdo | 43 | 24% |
| En desacuerdo | 68 | 38% |
| - | 42 | 23% |
| De acuerdo | 16 | 9% |
| Completamente de acuerdo | 12 | 7% |

Me gustaría poder aportar información como usuario a la aplicación web*Creo que las webs españolas de Magic NO son atractivas estéticamente*

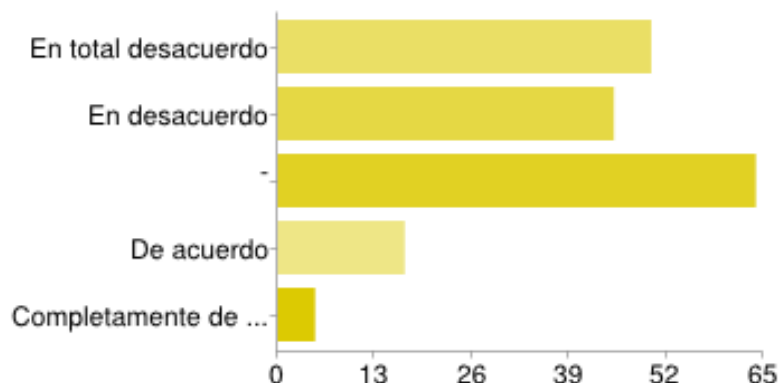
| | | |
|--------------------------|----|-----|
| En total desacuerdo | 12 | 7% |
| En desacuerdo | 30 | 17% |
| - | 75 | 41% |
| De acuerdo | 42 | 23% |
| Completamente de acuerdo | 22 | 12% |

*Tengo todos los servicios que necesito en una sola página web*

Desearía que todos los servicios que quiero convergieran en una sola web*Me gustaría una web de Magic con una mayor implicación en las redes sociales**Me gustaría que se organizaran torneos en mi ciudad con premios*

Me es lioso el manejo de las webs actuales sobre Magic

| | | |
|--------------------------|----|-----|
| En total desacuerdo | 50 | 28% |
| En desacuerdo | 45 | 25% |
| - | 64 | 35% |
| De acuerdo | 17 | 9% |
| Completamente de acuerdo | 5 | 3% |



Sobre los buscadores avanzados ¿Qué desearías que tuviera un buscador avanzado?

ALGUNAS RESPUESTAS

Poder buscar cualquier ápice de una carta en concreto

Buscador por color, F/R, edición. Buscador por nombre. Buscador por tipos. Buscador por rareza. Que el buscador te de un apartado de "Quizá quiso decir..." (típico error entre Memnite y Menmite, Mermite, Mermnite...) y ya no te la busca. (Propia experiencia de cuando comencé a jugar y que me frustraba mucho).

Filtros por tipos de mazos y colores.

Datos sobre precios de todas las fuentes posibles.

Los buscadores avanzados estan bastante bien, siempre he usado el de metrópolis y el de magiccardmarket. Nombre: Texto de Reglas (Oracle, Inglés): Tipos (Oracle, Inglés): Puedes introducir super- y subtipos, en cualquier orden. Colores: Requerir Multicolor, Sin color, Tierra Coste de Mana: Fuerza: Resistencia: Coste Convertido de Mana: Loyalty: Rareza: Formato: Artista: Idioma: Texto de la carta (Impreso, Español): Texto

de Ambientación (Español): Edición: Tipo: Que pudiese buscar una parte del texto de la carta tanto en español como en inglés, eso facilitaría el trabajo a quienes se querrían hacer un mazo enfocado a algo en concreto como de descarte o decking.

La búsqueda de colores de cartas pudiendo buscar de un color, varios o excluyendo alguno, daño/defensa, edicion, tipo de carta (conjuro, criatura, etc...)

Están muy completos Búsqueda por tribu, color, nombre, f/r, coste, habilidades... etc Filtros para encontrar una carta.

Tienen lo que necesito Todo Costes F/R tipo de carta etc... Buscador por: color, coste, tipo, habilidad, etc; todo integrado en uno solo. Puff <http://magiccards.info/> Lo tiene casi todo, pero si lo mejoráis, ole ustedes! Todo, hasta buscador por ilustrador de la carta.

Más opciones X Logica booleana aceptable Mientras más cosas mejor

A parte de por edición, rareza, coste convertido de maná, color o tipo, me gustaría que se pudiera buscar también en el nombre y el texto de la carta, piensa que si te juegan una carta que no conoces y te gusta, y te causa curiosidad, a veces no te quedas con el nombre pero sí con lo que hace, con parte del texto.

Los buscadores actuales son demasiado puntillosos y muchas veces pierdes la pista de alguna carta que te interese Un buscador que buscase cartas dependiendo del tipo/color/coste de mana...

Un foro de intercambio de compra/venta de cartas entre jugadores geolocalizado. Tu incluyes las cartas que tienes en venta/cambio y cualquiera puede buscar esa carta y le dirá donde está el jugador que tiene la carta que buscas y si la cambia o vende búsquedas sobre el texto en la carta tanto colección, como ilustrador, como un indicador de fuerza, para poder elegir a lo mas fuertes o lo mas débiles, o los que no tienen fuerza ni defensa.

Una mayor facilidad para encontrar las cartas que buscas, a partir de un detalle o información que poseas algo parecido al de magiccards.info Ejemplo: MTG Familiar para Android

Una organización por colores, costes, habilidades, tipos... que pudieses encontrar una carta que recuerdes usando el mínimo número de datos posible. El buscador avanzado de Magiccards.info sería un buen ejemplo de como me interesa. Nada mas Indiferente. Similar al de magiccard.info Capacidad de comparar precios en todas las páginas web de tiendas que vendan cartas Magic sueltas.

Que sea como el de MTGInfo. Realmente , el buscador <http://magiccards.info/> es bastante bueno , pero tiene un gran fallo , en búsqueda avanzada , faltan algunas opciones , como especificar que solo buscas una tierra que genere mana blanco y negro , por ejemplo , y solo se puede buscar especificando como carta para comandar por los colores de identidad del comandante . Por lo que seria genial , que una búsqueda avanzada , te fuera preguntando paso a paso : Tipo de carta . ,bla bla bla , la que sea Especificado eso , que el propio buscador , delimite opciones : Si es una tierra , que pregunte qué edición , que mana debe generar , etc. Si , lo sé , pido mucho verdad? Lo que tiene gatherer.com, sencillamente.

Pongo como ejemplo a <http://magiccards.info/> , no le falta nada como buscador y base de datos, si tuviera enlaces a mkm y opciones "sociales" seria la bomba. opciones para eliminar el texto en otros idiomas, de modo que si busco criatura oz para que me salga un ozze en ingles, no se aparezca un ozelote en italiano... Ahora no caigo. Además de todas las opciones correspondientes a la información de una carta (nombre, tipo, ataque, defensa, etc.) tendrá que estar clasificada por tipo de efecto. Y debería añadir sólo cartas que hayan conseguido mis amigos, o sean las más consultadas con esas condiciones. un buscador avanzado se supone que debería ser capaz de abarcar todos los aspectos que pueden variar de una carta a otra. - Doble idioma: inglés/español - Vista como spoiler Completo y facil Que pueda buscar cartas por nombre, texto, tipos, colores, coste de maná, fuerza y resistencia y rareza.

Esta página tiene un gran buscador y base de datos: <http://magiccards.info/search.html> buscador avanzado de cartas/mazos y torneos Nombre de carta, edición, número de serie, color, tipo de carta, rareza, fuerza y resistencia (en cartas).

Cartas que contiene, cartas que no contiene, jugador que ha subido la lista, torneos que ha ganado (en mazo). Cualquier opción de utilidad: Generación de carta, rareza, elemento, tipo, popularidad, precio, etc. Un buscador que busque por: -Nombre, tipo, subtipo -Color, edición, rareza -Texto, coste, fuerza/resistencia. -El idioma en el que pones los datos anteriores no importa, los puedes poner en inglés, español, portugués... Y obviamente dentro de coste incluir todas las combinaciones posibles, como el buscador de magiccards.info, el mejor que hay actualmente de Magic (Mejor que el de Wizards realmente)

Amplios parámetros de búsqueda tanto de cartas como de mazos. Por ejemplo, ordenadas por color, coste de mana, precio, tipo y subtipos, etc. orden en cada uno de los parámetros que definen a una carta, poder meter muchos parámetros a la vez, por ejemplo, que sea carta negra de criatura o encantamiento de coste mc 6 Todas las cartas, principalmente en castellano y con imágenes de estas.

¿Qué páginas sobre Magic sueles visitar y para qué?

Rebellion para ver anticipos de las ediciones y buscar cartas, fácil buscador. Metropolis para ver cartas que no aparecen en el buscador de Rebellion (su buscador le faltan algunas cartas).

Magic Card Market para ver los precios de las cartas ya que las tiendas cercanas miran los precios en dicha página. foromagic.com (Participo en torneos, leo noticias diversas, intercambio/compro/vendo cartas, un poco de todo) cambiacartas.com (Suelo cambiar mas que nada) es.magiccardmarket.eu (Compro) magiccards.info (Gran base de datos) www.mtgsalvation.com (spoilers) www.moxes.com (foro; comentar spoilers; publicar artículos y tiras cómicas) www.wizards.com/magic/summoner (noticias; spoilers) www.magiccardmarket.com (compra/venta de cartas sueltas)

Normalmente rebellion.com para ver precios y magiccards.info para ver cartas,tambien visito un par de foros. rebellion precios www.mtgmetropolis.com Para buscar y consultar cartas y precios. Moxes: para opinión y articulos. Magic no mola: Videos de partidas.

Foro mtg: Noticias y dudas. MKM: precios y mercado. Magic Madrid Moxes ... Rebellion Star City Games, Channel Fireball, MagicMadrid, Itaca Freak Shop, Evolution Goya magiccards.info - buscar cartas es.magiccardmarket.eu - consultar precios foromagic.com - para todo lo demás, soy moderador de la página

La oficial, para los torneos oficiales. Y magic card market, para ver precios para cambiar o vender cartas. magicrebel para buscar mazos y pensar combinaciones para los mios y magic card market para compra-venta Magic Madrid (Noticias Spoiler,Podcast,videos....) Magic Card Market (precios de cartas) Moxes (Para la sección Cranial Insertion,estudios económicos de cartas) Magiccards.info para buscar cartas en concreto y cartas que hagan algo que busco, mtgmetropolis.com y es.magiccardmarket.net para precios. tambien wiki.mtgsalvation.com para buscar dudas sobre el funcionamiento de algunas habilidades e información sobre el lore de MTG. www.foromagic.com (Noticias, Spoilers, ideas de mazos) www.masmagic.com (Compra y consulta de cartas, precios) www.mtgmetropolis.com (Compra y consulta de cartas, precios) www.deckstats.net (Gestion de mazos) www.wizards.com (Para noticias, lista de cartas prohibidas/restringidas) - Foromagic.com para postear mazos y discutir sobre noticias y mazos - Tappedout.net por su excelente sistema de hacer los mazos y por la posibilidad de testear -mazos. - Cambiacartas.com para cambios de cartas en españa - masmagic.com, rebellion.es y magiccardmarket.eu para compras y ventas. - Cockatrice para jugar contra gente online - Mythics spoiler y MTGsalvation para spoiler sobre ediciones <http://www.channelfireball.com> - Artículos y opinión. <http://www.mtgsalvation.com> - Spoilers, noticias y comunidad. <http://www.mtgpulse.com> - Datos sobre resultados de torneos oficiales. <http://www.mtgstats.com> - Datos sobre resultados de torneos oficiales en Magic OnLine. <http://www.mtgmintcard.com> - Compra de cartas sueltas y datos de precios.

<https://es.magiccardmarket.eu> - Compraventa de cartas sueltas y datos de precios.
<http://www.wizards.com/magic> - Datos y anuncios oficiales.
<http://blacklotusproject.com> - Datos de precios. <http://www.apathyhouse.com> - Datos de precios. <http://magic.tcgplayer.com> - Datos de precios. [magic rebellion](#) y [germagic](#) para ver cartas sueltas o mazos [magic card market](#) para consultas de precios, [magic info](#) para legalidad de cartas en torneos ·[Magiccardmarket](#) para la compra-venta de cartas. ·[magiccards.info](#) para ver traducciones de cartas, ediciones, descripción y una primera orientación al precio (están en \$). ·[mtgdeckbuilder](#) para gestionar mazos ·[deckstats.net](#) Buscadores, tiendas, foros.

Para informarme sobre nuevas cartas, análisis, construcción de decks, etc. [foromagic](#) para comentar sobre decks y noticias, [mtgsalvations](#), para ver como esta el meta de los formatos y ver spoilers, [TCdecks](#) para saber cuales son los tiers mensuales. Consulta de noticias [Rebellion](#) para informacion de mazo y cartars. [Magic card markert](#) para compra y venta. [Metrópolis](#), [MagicCardMarket](#), [ForoMagic](#),etc... [Metrópolis](#) y [MCM](#) para comprar y/o consultar precios y cartas y [ForoMagic](#) para leer noticias u opiniones de otros usuarios. Ninguna oficial, unicamente <http://www.rebellion.es/> como tienda online. No visito páginas de Magic. [Magic card maret](#) para ver precios [wizzards](#), [reglamentacion mkm](#), [precios compra y venta](#) [buscacartas](#), [reglas y buscador de cartas](#) Pff tengo un marcador que pone magic con unas 40 o mas webs tanto en español como en ingles, y lo suelo leer todo lo que me dejen de tiempo, ya que entre estudio trabajo y novia... Pero normalmente clasifico artículos importantes y los que no lo son solo los leo por encima. [MKM](#), [Magic Madrid](#), [Tierra Mixta](#), [Moxes](#), [MTG salvation](#), [MTG Proyect](#). [Cardkigdom](#), [starcitygames](#). [tcgplayer scg/cfb/](#) en caso de aburrimiento [imtg](#) <https://es.magiccardmarket.eu/> (Comprar y Vender) <http://www.eternalcentral.com/> <http://www.elsantuario.es/> <http://www.evolutionsevilla.com/Novedades/> www.factoriademishra.com <http://www.magicmadrid.es/blog/> <http://mtgensevilla.blogspot.com.es/> <http://www.mtgsalvation.com/> <http://www.starcitygames.com/> <http://www.thecouncil.es/tcdecks/> <http://thecartonomist.com/> <http://mythicspoiler.com/> [Metropolis Center](#). [magic card market](#) - comprar [magiccards.info](#) - como base de datos e imágenes -[Foromagic.com](#), es la más completa: Noticias, opinión, mazos, análisis... le falta buscador - [Magiccards.info](#)

El mejor buscador -Magic Card Market: Para ver los precios <http://www.leviatanmtg.com/index.php>, soy de las personas encargadas en meter cartas. <http://www.rebellion.es/magicrebel/> (para mantenerme informado de las noticias que publican y ver los spoilers) <http://www.foromagic.com/> (para mantenerme informado de lo que van comentando esta gran comunidad, descubrir combos nuevos y en el caso de poder hacerlo ayudar a resolver las dudas de otros usuarios) <http://imaginacomics.blogspot.com.es/> (es el blog de la tienda física de mi ciudad, la visito para enterarme de los torneos y las novedades) <http://www.wizards.com/Magic/PlaneswalkerPoints/Notifications> (para enterarme de algunas novedades, ver mis puntos de la dci y llevar un "control" de los resultados en los torneos que participo) <http://magiccards.info/> (para buscar información sobre cartas) <http://www.wizards.com/Magic/TCG/Article.aspx?x=mtg/tcg/products/allproducts> (para llevar un control de las ediciones de cada formato, cuando salen y las cartas de estas) <http://www.tcdecks.net/> (para consultar información sobre mazos competitivos) <http://www.mtgdecks.net/> (para consultar información sobre mazos competitivos) <https://es.magiccardmarket.eu/> (para consultar los precios reales de las cartas ya que como los venden usuarios para usuarios no hay intermediarios o otras webs/tiendas que inflen los precios) <http://deckstats.net/> (para ver información detallada sobre mazos) <http://gatherer.wizards.com/Pages/Default.aspx> (para buscar información sobre cartas) <http://magic.bluebones.net/proxies/> (para hacerme con algunos proxies y probar las cartas en el mazo antes de comprármelas) <http://magiccardwantlist.wente.dk/> (trabaja con magiccardmarket y te gestiona las búsquedas de las cartas que quieres y así saber que vendedor es el que mas cartas tiene de todas las que buscas y cuanto te costara, cuales no tiene ese vendedor y cuanto te costarían las cartas que te faltan, así puedes "ahorrar en gastos de envío") <https://www.wizards.com/Magic/TCG/Resources.aspx?x=judge/resources/banned> (para saber las reglas y las cartas prohibidas y restringidas de cada formato) <http://mythicspoiler.com/sets.html> (para ver los spoilers) Variadas páginas, de tasación principalmente.

La mencionada <http://magiccards.info/> , como base de datos. <https://es.magiccardmarket.eu/> para consultar precios, comprar y vender mis cartas. Varios canales de Youtube, como el oficial de wizards, Magic No Mola... ForoMagic.com, para los cotilleos y ver a los usuarios echar bilis sobre la nueva edicion. Rebellion.es por sus noticias y reportajes, me parece un buen portal. Y varios blogs puntuales. www.rebellion.es moxes.com, magicmmadrid.es, rebellion.es, channelfireball.com y muchas otras para saber la actualidad del mundo de magic en general. Suelo visitar para comprar magiccardmarket, para ver artículos de spoilers y analisis magicmadrid, y para ver listas de mazos TC Decks. TCDECKS Magiccard market, [magic madrid](http://magicmadrid). magiccard.info para buscar tipos de carta que me interesen, ver su precio y el reglamento de esa carta para aclararme. magiccardmarket (precios), foromagic (noticias y mazos), totemvic.com (torneos y eventos), dailymtg.com (noticias, spoilers y torneos) www.mtgmetropolis principalmente, para consultar precios estándar. Magiccards.info para consultar cartas y sus reglas. Magiccardsmarket.eu para consultar spoilers y comprar cartas. Mtgsalvation.com para consltar dudas, leer análisis de mazos, información en general y compartir opiniones.

Mtgdeckbuilder.net para gestionar, buscar y probar mazos. Magic.tcgplayer.com para consultar mazos existentes. MTGSalvation, para ir consultando los spoilers de vez en cuando. TCdecks consultar mazos - www.tiendaitaca.com (compra de cartas sueltas y productos sellados) - magiccards.info (información y búsqueda de cartas específicas) - www.tcdecks.net (información sobre los mazos "top" de los últimos torneos importantes) - www.magiccardmarket.eu (información sobre precio de cartas individuales para cambio y evolución del mercado) - www.foromagic.com (foro de opinión en español sobre Magic) - www.mythicspoiler.com (consulta de spoilers sobre las nuevas ediciones de Magic)

Mas magic, mkm para compra-venta Foro-magic Channelfireball para comprar Gatherer para buscar cartas Starcitygames, Channelfireball y Mananation para articulos TCdecks, magicmadrid, moxes, mythic spoiler, foromagic, mtg economist, channelfireball, ciertos canales de youtube, mcm, magic deck stats, wantlist mcm y

magic card info. -magicmadrid: noticias -Moxes: articulos -TC Decks: mazos - Magicnomola: testeos/entrevistas -Foromagic: opiniones -Rebellion/magiccards: base de datos Foros y paginas de opinion sobre todo. Para ver mazos, ampliar conocimientos.. www.gatherer.com para información de cartas y buscar nuevas. www.magiccardmarket.com para comprar cartas y demás. rebellion.com para mirar mazos. mtgdeckbuilder, magicrebel y evolutiongoya Actualmente ninguna. Channelfireball:

Cuentan con un equipo de profesionales de magic que hacen artículos y vídeos GRATIS! Leyendo esta página logro estar al día de todo.

Bueno , desde la pagina de la asociacion de magic de valladolid , de la que soy miembro , pasando por el foromagic , hasta la web de wizard , y todo un elenco de paginas de compra y/o venta de cartas y productos relacionados (mkm , metropoliscenter , itaca , masmagic , mercado magic) paginas de analisis de mazos y cartas , (deckstats.net , cardstats.net) y seguro que me dejo alguna . Para que? Pues por que en primer lugar , como jugador y coleccionista , busco siempre lo mejor al mejor precio , ademas me gusta estar informado de todo lo que rodea este mundillo , y uso las paginas de analisis para mis creaciones de mazos. [Rebellion mtgmetropolis.com](http://Rebellion.mtgmetropolis.com) compra e cartas sueltas <http://magiccards.info/> para buscar cartas específicas y ver sus reglas <http://www.rebellion.es/tiendarebel/> para búsquedas más complejas de cartas y orientarme con sus precios <https://es.magiccardmarket.eu/> para comprar barato starcitygames, tcdecks, imtg, mkm La web oficial para ver torneos y colecciones. [Magic cards market](http://Magiccardsmarket), para ver el precio medio de las cartas que me interesan. [Magic cards info](http://Magiccardsinfo), para la información sobre las cartas o cuando necesito meter alguna cartilla que haga algo y no sé exactamente qué poner.

Visito habitualmente foromagic para ver qué se juega, qué ha sido tier y qué no, para compartir mis ideas y ver las del vecino. Tcdecks para ver cómo van quedando los arquetipos en las competiciones y a ver si hay alguna variación que me guste.

Deckstats, para ver los mazos de los usuarios y subir los míos propios a ver si les parece buena idea o no. Y luego también tengo en el teléfono un par de contadores de vida de magic (que son una basura) y uno de ellos tiene un enlace a magic cards info para consultar cartas.

Tuve una aplicación que te hacía búsquedas de cartas en muchas tiendas para ver el precio medio y tal, pero no me terminó de convencer. Magiccards.info para buscar info de las cartas

¿Qué servicios echas en falta en las páginas españolas sobre Magic?

Uf... No sabría responder a ciencia cierta , porque si algo no lo encuentro en una página , voy a otra y lo encuentro seguro. Quizá , quizá , como comentaba antes , un buen buscador (pero no solo un buscador en la seccion de ventas como lo tiene rebellion o metropolis) , aunque sustuir a magiccard es bastante difícil . Podcasts No lo se. Reportajes serios y articulos de opinion de los cuales creas de verdad que el escritor sabe de lo que habla. Como SCG o ChannelFireball pero en español.

Lo mencionado en el buscador avanzado Comentarios sobre las barajas y un buen administrador que si alguno pone cualquier tontería sobre la baraja sea ban y veras como ya no pone más nada!! :P

Ninguno

Buenos precios, combinados con artículos interesantes, y un buen script de buscador de cartas

Más profesionalidad.

Pues a parte de lo dicho anteriormente, un sitio físico donde poder comprar las cartas directamente sin necesidad de correos, paypal y similares. (Y que esté cerca)

Base de datos completa y traducida (que somos muchos traductores y parece que todo está siempre en inglés). Que unifiquen todos los servicios que utilizo normalmente.

Mejores buscadores de cartas X No se xD

Pues el problema es que lo que tiene una le falta a la otra, la que tiene un buen diseño tiene poca información y la que tiene la información completa es tediosa y pesada de buscar. Las que son de información no tienen opinión, las de opinión parecen muy casuales.

Echo en falta que sean completas, prefiero que sean completas y accesibles a que sean bonitas. no he visto muchas paginas articulos que hablan de mazos y de cartas, algo mas parecido a channelfrieball o starcitygames

Estas paginas estan muy obsoletas, tardan en actualizar los precios, no merece la pena comprar en estas, ya que no pueden competir con los servicios que proporcionan paginas como Ebay o Magiccardmarket Que los buscadores sean mejores Precio, joder como se pasan casi todos quizás una búsqueda avanzada más exhaustiva, y algo de lore, aunque sea en un apartado de curiosidades.

Un poco de lore siempre es interesante para sumergirte más en un mundo como el de Magic. Como dije antes, algun servicio de recomendacion de mazos. nada en particular sitios donde testear mazos. Profesionalidad. Articulos sobre mazos y torneos Mas ofertas en material sellado y cartas sueltas. Mas noticias sobre el metagame actual y analisis de los mazos usados en los ultimos torneos. Interacción

La información de distintos mazos Comparativa de precios entre tiendas. artículos de calidad sobre el juego: estrategias, trucos... Buscador avanzado

Una buena comunidad de gente y una buena sección de tasación de cartas. Ya no a nivel únicamente de las paginas españolas, si no a nivel mundial, me gustaría conocer una pagina donde en el buscador de cartas pudieras hacer búsquedas por tipo, en plan...

Que me aparezcan todas las ratas negras. (por decir algo) -Si creáis una web que englobe todas las webs nombradas anteriormente, ademas el buscado pueda realizar esta función y encima sea una especie de "red social" sobre magic. sencillamente SERA LA BOMBA!

Que sean paginas del estilo todo en uno vídeos de partidas comentadas, análisis de mazos.

Desconocido, no utilizo páginas españolas.

Las mejores páginas tienen carencias importantes.. en las que venden los precios no son buenos y si tienen sección de noticias no está trabajada. Tienen deficientes bases de datos, con imágenes insuficientes...en resumen, la que no falla en una cosa falla en todas las demás, parece que se centran en una parte y descuidan las otras, y en la que se centran la dejan de lado y pierde funciones y se queda vieja.

ANEXO 7 Documentación

Formulario IN01

| | | |
|---|---|---|
| <p>In accordance with Section 9 of the Companies Act 2006.</p> | <h1 style="margin: 0;">IN01</h1> <h2 style="margin: 0;">Application to register a company</h2> | <p>Companies House</p> |
| <p>A fee is payable with this form. Please see 'How to pay' on the last page.</p> | | |
| <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;"> <p>✓ What this form is for You may use this form to register a private or public company.</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>✗ What this form is NOT for You cannot use this form to register a limited liability partnership. To do this, please use form LL IN01.</p> </div> <div style="width: 30%;"> <p>For further information, please refer to our guidance at www.companieshouse.gov.uk</p> </div> </div> | | |
| <h3>Part 1 Company details</h3> | | |
| A1 | <p>Company name</p> <p>To check if a company name is available use our WebCheck service and select the 'Company Name Availability Search' option: www.companieshouse.gov.uk/info</p> <p>Please show the proposed company name below.</p> <p>Proposed company name in full ①</p> <p>For official use</p> | <p>→ Filling in this form Please complete in typescript or in bold black capitals.</p> <p>All fields are mandatory unless specified or indicated by *</p> <p>① Duplicate names Duplicate names are not permitted. A list of registered names can be found on our website. There are various rules that may affect your choice of name. More information on this is available in our guidance booklet GP1 at: www.companieshouse.gov.uk</p> |
| A2 | <p>Company name restrictions ②</p> <p>Please tick the box only if the proposed company name contains sensitive or restricted words or expressions that require you to seek comments of a government department or other specified body.</p> <p><input type="checkbox"/> I confirm that the proposed company name contains sensitive or restricted words or expressions and that approval, where appropriate, has been sought of a government department or other specified body and I attach a copy of their response.</p> | <p>② Company name restrictions A list of sensitive or restricted words or expressions that require consent can be found in our guidance booklet GP1 at: www.companieshouse.gov.uk</p> |
| A3 | <p>Exemption from name ending with 'Limited' or 'Cyfyngedig' ③</p> <p>Please tick the box if you wish to apply for exemption from the requirement to have the name ending with 'Limited', 'Cyfyngedig' or permitted alternative.</p> <p><input type="checkbox"/> I confirm that the above proposed company meets the conditions for exemption from the requirement to have a name ending with 'Limited', 'Cyfyngedig' or permitted alternative.</p> | <p>③ Name ending exemption Only private companies that are limited by guarantee and meet other specific requirements are eligible to apply for this. For more details, please go to our website: www.companieshouse.gov.uk</p> |
| A4 | <p>Company type ④</p> <p>Please tick the box that describes the proposed company type and members' liability (only one box must be ticked):</p> <p><input type="checkbox"/> Public limited by shares</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by shares</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by guarantee</p> <p><input type="checkbox"/> Private unlimited with share capital</p> <p><input type="checkbox"/> Private unlimited without share capital</p> | <p>④ Company type If you are unsure of your company's type, please go to our website: www.companieshouse.gov.uk</p> |

IN01

Application to register a company

| | | |
|---|---|--|
| A5 | Situation of registered office ① | |
| | <p>Please tick the appropriate box below that describes the situation of the proposed registered office (only one box must be ticked):</p> <p><input type="checkbox"/> England and Wales</p> <p><input type="checkbox"/> Wales</p> <p><input type="checkbox"/> Scotland</p> <p><input type="checkbox"/> Northern Ireland</p> | <p>① Registered office Every company must have a registered office and this is the address to which the Registrar will send correspondence.</p> <p>For England and Wales companies, the address must be in England or Wales.</p> <p>For Welsh, Scottish or Northern Ireland companies, the address must be in Wales, Scotland or Northern Ireland respectively.</p> |
| A6 | Registered office address ① | |
| <p>Please give the registered office address of your company.</p> <p>Building name/number</p> <p>Street</p> <p>Post town</p> <p>County/Region</p> <p>Postcode</p> | <p>Please give the registered office address of your company.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> | <p>① Registered office address You must ensure that the address shown in this section is consistent with the situation indicated in section A5.</p> <p>You must provide an address in England or Wales for companies to be registered in England and Wales.</p> <p>You must provide an address in Wales, Scotland or Northern Ireland for companies to be registered in Wales, Scotland or Northern Ireland respectively.</p> |
| A7 | Articles of association ① | |
| <p>Option 1</p> <p>Option 2</p> <p>Option 3</p> | <p>Please choose one option only and tick one box only.</p> <p>I wish to adopt one of the following model articles in its entirety. Please tick only one box.</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by shares</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by guarantee</p> <p><input type="checkbox"/> Public company</p> <p>I wish to adopt the following model articles with additional and/or amended provisions. I attach a copy of the additional and/or amended provision(s). Please tick only one box.</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by shares</p> <p><input type="checkbox"/> Private limited by guarantee</p> <p><input type="checkbox"/> Public company</p> <p><input type="checkbox"/> I wish to adopt entirely bespoke articles. I attach a copy of the bespoke articles to this application.</p> | <p>① For details of which company type can adopt which model articles, please go to our website: www.companieshouse.gov.uk</p> |
| A8 | Restricted company articles ① | |
| | <p>Please tick the box below if the company's articles are restricted.</p> <p><input type="checkbox"/></p> | <p>① Restricted company articles Restricted company articles are those containing provision for entrenchment. For more details, please go to our website: www.companieshouse.gov.uk</p> |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

Part 2 Proposed officers

For private companies the appointment of a secretary is optional, however, if you do decide to appoint a company secretary you must provide the relevant details. Public companies are required to appoint at least one secretary.

Private companies must appoint at least one director who is an individual. Public companies must appoint at least two directors, one of which must be an individual.

For a secretary who is an individual, go to Section B1; For a corporate secretary, go to Section C1; For a director who is an individual, go to Section D1; For a corporate director, go to Section E1.

Secretary

| | | |
|---|--------------------------------------|--|
| B1 | Secretary appointments ① | |
| Please use this section to list all the secretary appointments taken on formation. For a corporate secretary, complete Sections C1-C5. | | <p>① Corporate appointments For corporate secretary appointments, please complete section C1-C5 instead of section B.</p> <p>Additional appointments If you wish to appoint more than one secretary, please use the 'Secretary appointments' continuation page.</p> <p>② Former name(s) Please provide any previous names which have been used for business purposes in the last 20 years. Married women do not need to give former names unless previously used for business purposes.</p> |
| Title* | | |
| Full forename(s) | | |
| Surname | | |
| Former name(s) ② | | |
| | | |
| B2 | Secretary's service address ③ | |
| Building name/number | | <p>③ Service address This is the address that will appear on the public record. This does not have to be your usual residential address.</p> <p>Please state 'The Company's Registered Office' if your service address will be recorded in the proposed company's register of secretaries as the company's registered office.</p> <p>If you provide your residential address here it will appear on the public record.</p> |
| Street | | |
| | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | | |
| Country | | |
| B3 | Signature ④ | |
| I consent to act as secretary of the proposed company named in Section A1. | | <p>④ Signature The person named above consents to act as secretary of the proposed company.</p> |
| Signature | <p>Signature</p> <p>X</p> | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

Corporate secretary

| | | |
|---|---|--|
| C1 | Corporate secretary appointments ① | |
| | Please use this section to list all the corporate secretary appointments taken on formation. | |
| Name of corporate body/firm | | |
| Building name/number | | |
| Street | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> </div> | |
| Country | | |
| | ① Additional appointments If you wish to appoint more than one corporate secretary, please use the 'Corporate secretary appointments' continuation page. Registered or principal address This is the address that will appear on the public record. This address must be a physical location for the delivery of documents. It cannot be a PO box number (unless contained within a full address), DX number or LP (Legal Post in Scotland) number. | |
| C2 | Location of the registry of the corporate body or firm | |
| | Is the corporate secretary registered within the European Economic Area (EEA)? | |
| | → Yes Complete Section C3 only → No Complete Section C4 only | |
| C3 | EEA companies ② | |
| | Please give details of the register where the company file is kept (including the relevant state) and the registration number in that register. | |
| Where the company/firm is registered ② | | |
| Registration number | | |
| | ② EEA A full list of countries of the EEA can be found in our guidance: www.companieshouse.gov.uk ③ This is the register mentioned in Article 3 of the First Company Law Directive (68/151/EEC). | |
| C4 | Non-EEA companies | |
| | Please give details of the legal form of the corporate body or firm and the law by which it is governed. If applicable, please also give details of the register in which it is entered (including the state) and its registration number in that register. | |
| Legal form of the corporate body or firm | | |
| Governing law | | |
| If applicable, where the company/firm is registered ④ | | |
| Registration number | | |
| | ④ Non-EEA Where you have provided details of the register (including state) where the company or firm is registered, you must also provide its number in that register. | |
| C5 | Signature ⑤ | |
| | I consent to act as secretary of the proposed company named in Section A1 . | |
| Signature | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> Signature <div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">X</div> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <div style="font-size: 2em; font-weight: bold;">X</div> </div> </div> | |
| | ⑤ Signature The person named above consents to act as corporate secretary of the proposed company. | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company



Director**D1****Director appointments ①**

| | | |
|--|---|--|
| Please use this section to list all the director appointments taken on formation. For a corporate director, complete Sections E1-E5. | | ① Appointments Private companies must appoint at least one director who is an individual. Public companies must appoint at least two directors, one of which must be an individual. |
| Title* | | ② Former name(s) Please provide any previous names which have been used for business purposes in the last 20 years. Married women do not need to give former names unless previously used for business purposes. |
| Full forename(s) | | |
| Surname | | |
| Former name(s) ② | | |
| Country/State of residence ③ | | |
| Nationality | | ③ Country/State of residence This is in respect of your usual residential address as stated in section D4 |
| Date of birth | <input type="text"/> d <input type="text"/> d <input type="text"/> m <input type="text"/> m <input type="text"/> y <input type="text"/> y <input type="text"/> y <input type="text"/> y | ④ Business occupation If you have a business occupation, please enter here. If you do not, please leave blank. |
| Business occupation (if any) ④ | | Additional appointments If you wish to appoint more than one director, please use the 'Director appointments' continuation page. |

D2**Director's service address ⑤**

| | | |
|--|---|---|
| Please complete the service address below. You must also fill in the director's usual residential address in Section D4 . | | ⑤ Service address This is the address that will appear on the public record. This does not have to be your usual residential address. Please state 'The Company's Registered Office' if your service address will be recorded in the proposed company's register of directors as the company's registered office. If you provide your residential address here it will appear on the public record. |
| Building name/number | | |
| Street | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | |
| Country | | |

D3**Signature ⑥**

| | | |
|---|--|---|
| I consent to act as director of the proposed company named in Section A1 . | | ⑥ Signature The person named above consents to act as director of the proposed company. |
| Signature | Signature   | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company



This page is not shown on the public record



Do not cover this barcode

D4**Director's usual residential address ①**

| | | | | | | | | | |
|----------------------|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | Please complete your usual residential address below. | | | | | | | | |
| Building name/number | | | | | | | | | |
| Street | | | | | | | | | |
| Post town | | | | | | | | | |
| County/Region | | | | | | | | | |
| Postcode | <table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Country | | | | | | | | | |

① New director's usual residential address

Please state 'Same as service address' in this section if your usual residential address is recorded in the company's proposed register of director's residential addresses as 'Same as service address'.

You cannot state 'Same as service address' if your service address has been stated in Section D2 as 'The Company's Registered Office'. You will need to complete the address in full.

This address cannot be a PO Box, DX or LP (Legal Post in Scotland) number.

Section 243 of
Companies Act 2006

Section 243 exemption ②

Only tick the box below if you are in the process of applying for, or have been granted, exemption by the Registrar from disclosing your usual residential address to credit reference agencies under section 243 of the Companies Act 2006.

☐
Different postal address:

If you are applying for, or have been granted, a section 243 exemption, please post this whole form to the different postal address below:
The Registrar of Companies, PO Box 4082, Cardiff, CF14 3WE.

Where you are applying for a section 243 exemption with this notice, the application and this form must be posted together.

② If you are currently in the process of applying for, or have been granted, a section 243 exemption, you may wish to check you have not entered your usual residential address in Section D2 as this will appear on the public record.



CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company



Director**D1****Director appointments ①**

| | | |
|---|---|--|
| Please use this section to list all the director appointments taken on formation. For a corporate director, complete Sections E1-E5. | | ① Appointments Private companies must appoint at least one director who is an individual. Public companies must appoint at least two directors, one of which must be an individual. |
| Title* | | ② Former name(s) Please provide any previous names which have been used for business purposes in the last 20 years. Married women do not need to give former names unless previously used for business purposes. |
| Full forename(s) | | |
| Surname | | |
| Former name(s) ② | | |
| Country/State of residence ③ | | ③ Country/State of residence This is in respect of your usual residential address as stated in Section D4 |
| Nationality | | |
| Date of birth | <input type="text"/> d <input type="text"/> d <input type="text"/> m <input type="text"/> m <input type="text"/> y <input type="text"/> y <input type="text"/> y <input type="text"/> y | ④ Business occupation If you have a business occupation, please enter here. If you do not, please leave blank. |
| Business occupation (if any) ④ | | |
| | | Additional appointments If you wish to appoint more than one director, please use the 'Director appointments' continuation page. |

D2**Director's service address ⑤**

| | | |
|--|---|---|
| Please complete the service address below. You must also fill in the director's usual residential address in Section D4. | | ⑤ Service address This is the address that will appear on the public record. This does not have to be your usual residential address. Please state 'The Company's Registered Office' if your service address will be recorded in the proposed company's register of directors as the company's registered office. If you provide your residential address here it will appear on the public record. |
| Building name/number | | |
| Street | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | |
| Country | | |

D3**Signature ⑥**

| | | |
|---|--|---|
| I consent to act as director of the proposed company named in Section A1. | | ⑥ Signature The person named above consents to act as director of the proposed company. |
| Signature | Signature   | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company



This page is not shown on the public record



Do not cover this barcode

D4**Director's usual residential address ^①**

| | | | | | | | | | |
|----------------------|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | Please complete your usual residential address below. | | | | | | | | |
| Building name/number | | | | | | | | | |
| Street | | | | | | | | | |
| Post town | | | | | | | | | |
| County/Region | | | | | | | | | |
| Postcode | <table border="1"><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Country | | | | | | | | | |

① New director's usual residential address

Please state 'Same as service address' in this section if your usual residential address is recorded in the company's proposed register of director's residential addresses as 'Same as service address'.

You cannot state 'Same as service address' if your service address has been stated in section D2 as 'The Company's Registered Office'. You will need to complete the address in full.

This address cannot be a PO Box, DX or LP (Legal Post in Scotland) number.

Section 243 of
Companies Act 2006

Section 243 exemption ^②

Only tick the box below if you are in the process of applying for, or have been granted, exemption by the Registrar from disclosing your usual residential address to credit reference agencies under section 243 of the Companies Act 2006.

☐
Different postal address:

If you are applying for, or have been granted, a section 243 exemption, please post this whole form to the different postal address below:
The Registrar of Companies, PO Box 4082, Cardiff, CF14 3WE.

Where you are applying for a section 243 exemption with this notice, the application and this form must be posted together.

② If you are currently in the process of applying for, or have been granted, a section 243 exemption, you may wish to check you have not entered your usual residential address in Section D2 as this will appear on the public record.





CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

Corporate director

| | | |
|--|--|---|
| E1 | Corporate director appointments ^① | |
| | Please use this section to list all the corporate directors taken on formation. | |
| Name of corporate body or firm | | |
| Building name/number | | |
| Street | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | |
| Country | | |
| | ① Additional appointments If you wish to appoint more than one corporate director, please use the 'Corporate director appointments' continuation page. Registered or principal address This is the address that will appear on the public record. This address must be a physical location for the delivery of documents. It cannot be a PO box number (unless contained within a full address), DX number or LP (Legal Post in Scotland) number. | |
| E2 | Location of the registry of the corporate body or firm | |
| | Is the corporate director registered within the European Economic Area (EEA)? | |
| | → Yes Complete Section E3 only → No Complete Section E4 only | |
| E3 | EEA companies ^② | |
| | Please give details of the register where the company file is kept (including the relevant state) and the registration number in that register. | |
| Where the company/firm is registered ^③ | | |
| Registration number | | |
| | ② EEA A full list of countries of the EEA can be found in our guidance: www.companieshouse.gov.uk ③ This is the register mentioned in Article 3 of the First Company Law Directive (68/151/EEC). | |
| E4 | Non-EEA companies | |
| | Please give details of the legal form of the corporate body or firm and the law by which it is governed. If applicable, please also give details of the register in which it is entered (including the state) and its registration number in that register. | |
| Legal form of the corporate body or firm | | |
| Governing law | | |
| If applicable, where the company/firm is registered ^④ | | |
| If applicable, the registration number | | |
| | ④ Non-EEA Where you have provided details of the register (including state) where the company or firm is registered, you must also provide its number in that register. | |
| E5 | Signature ^⑤ | |
| | I consent to act as director of the proposed company named in Section A1 . | |
| Signature | Signature  |  |
| | ⑤ Signature The person named above consents to act as corporate director of the proposed company. | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

Part 3 Statement of capital

Does your company have share capital?

→ Yes Complete the sections below.

→ No Go to Part 4 (Statement of guarantee).

F1 Share capital in pound sterling (£)

Please complete the table below to show each class of shares held in pound sterling.

If all your issued capital is in sterling, only complete Section F1 and then go to Section F4.

| Class of shares (E.g. Ordinary/Preference etc.) | Amount paid up on each share ❶ | Amount (if any) unpaid on each share ❶ | Number of shares ❷ | Aggregate nominal value ❸ |
|--|-----------------------------------|---|--------------------|---------------------------|
| | | | | £ |
| | | | | £ |
| | | | | £ |
| | | | | £ |
| Totals | | | | £ |

F2 Share capital in other currencies

Please complete the table below to show any class of shares held in other currencies.

Please complete a separate table for each currency.

| Currency | | | | |
|--|-----------------------------------|---|--------------------|---------------------------|
| Class of shares (E.g. Ordinary/Preference etc.) | Amount paid up on each share ❶ | Amount (if any) unpaid on each share ❶ | Number of shares ❷ | Aggregate nominal value ❸ |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Totals | | | | |

| Currency | | | | |
|--|-----------------------------------|---|--------------------|---------------------------|
| Class of shares (E.g. Ordinary/Preference etc.) | Amount paid up on each share ❶ | Amount (if any) unpaid on each share ❶ | Number of shares ❷ | Aggregate nominal value ❸ |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Totals | | | | |

F3 Totals

Please give the total number of shares and total aggregate nominal value of issued share capital.

Total number of shares

Total aggregate
nominal value ❸

❸ Total aggregate nominal value
Please list total aggregate values in
different currencies separately. For
example: £100 + €100 + \$10 etc.

❶ Including both the nominal value and any
share premium.❷ Number of shares issued multiplied by
nominal value of each share.

Continuation Pages
Please use a Statement of Capital continuation
page if necessary.

❸ Total number of issued shares in this class.

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

F4**Statement of capital** (Prescribed particulars of rights attached to shares)

Please give the prescribed particulars of rights attached to shares for each class of share shown in the statement of capital share tables in **Sections F1 and F2**.

Class of share

Prescribed particulars

①

① Prescribed particulars of rights attached to shares

The particulars are:

- a. particulars of any voting rights, including rights that arise only in certain circumstances;
- b. particulars of any rights, as respects dividends, to participate in a distribution;
- c. particulars of any rights, as respects capital, to participate in a distribution (including on winding up); and
- d. whether the shares are to be redeemed or are liable to be redeemed at the option of the company or the shareholder and any terms or conditions relating to redemption of these shares.

A separate table must be used for each class of share.

Continuation pages

Please use the next page or a 'Statement of Capital (Prescribed particulars of rights attached to shares)' continuation page if necessary.

IN01

Application to register a company

| Class of share | |
|-----------------------------|---|
| Prescribed particulars ❶ | <p>❶ Prescribed particulars of rights attached to shares The particulars are: a. particulars of any voting rights, including rights that arise only in certain circumstances; b. particulars of any rights, as respects dividends, to participate in a distribution; c. particulars of any rights, as respects capital, to participate in a distribution (including on winding up); and d. whether the shares are to be redeemed or are liable to be redeemed at the option of the company or the shareholder and any terms or conditions relating to redemption of these shares.</p> <p>A separate table must be used for each class of share.</p> <p>Continuation pages Please use a 'Statement of capital (Prescribed particulars of rights attached to shares)' continuation page if necessary.</p> |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

F5**Initial shareholdings**

This section should only be completed by companies incorporating with share capital.

Please complete the details below for each subscriber.

The addresses will appear on the public record. These do not need to be the subscribers' usual residential address.

Initial shareholdings

Please list the company's subscribers in alphabetical order.

Please use an 'Initial shareholdings' continuation page if necessary.

| Subscriber's details | Class of share | Number of shares | Currency | Nominal value of each share | Amount (if any) unpaid | Amount paid |
|----------------------|----------------|------------------|----------|-----------------------------|------------------------|-------------|
| Name | | | | | | |
| Address | | | | | | |
| | | | | | | |
| Name | | | | | | |
| Address | | | | | | |
| | | | | | | |
| Name | | | | | | |
| Address | | | | | | |
| | | | | | | |
| Name | | | | | | |
| Address | | | | | | |
| | | | | | | |
| Name | | | | | | |
| Address | | | | | | |
| | | | | | | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

Part 4 Statement of guarantee

Is your company limited by guarantee?

- **Yes** Complete the sections below.
 → **No** Go to **Part 5** (Statement of compliance).

G1**Subscribers**

Please complete this section if you are a subscriber of a company limited by guarantee. The following statement is being made by each and every person named below.

I confirm that if the company is wound up while I am a member, or within one year after I cease to be a member, I will contribute to the assets of the company by such amount as may be required for:

- payment of debts and liabilities of the company contracted before I cease to be a member;
- payment of costs, charges and expenses of winding up, and;
- adjustment of the rights of the contributors among ourselves, not exceeding the specified amount below.

1 Name

Please use capital letters.

2 Address

The addresses in this section will appear on the public record. They do not have to be the subscribers' usual residential address.

3 Amount guaranteed

Any valid currency is permitted.

Continuation pages

Please use a 'Subscribers' continuation page if necessary.

Subscriber's details

| | |
|---------------------|--|
| Forename(s) ① | |
| Surname ① | |
| Address ② | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ③ | |

Subscriber's details

| | |
|---------------------|--|
| Forename(s) ① | |
| Surname ① | |
| Address ② | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ③ | |

Subscriber's details

| | |
|---------------------|--|
| Forename(s) ① | |
| Surname ① | |
| Address ② | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ③ | |

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

| Subscriber's details | |
|----------------------|--|
| Forename(s) ❶ | |
| Surname ❶ | |
| Address ❷ | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ❸ | |

| Subscriber's details | |
|----------------------|--|
| Forename(s) ❶ | |
| Surname ❶ | |
| Address ❷ | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ❸ | |

| Subscriber's details | |
|----------------------|--|
| Forename(s) ❶ | |
| Surname ❶ | |
| Address ❷ | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ❸ | |

| Subscriber's details | |
|----------------------|--|
| Forename(s) ❶ | |
| Surname ❶ | |
| Address ❷ | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ❸ | |

| Subscriber's details | |
|----------------------|--|
| Forename(s) ❶ | |
| Surname ❶ | |
| Address ❷ | |
| Postcode | |
| Amount guaranteed ❸ | |

❶ Name

Please use capital letters.

❷ Address

The addresses in this section will appear on the public record. They do not have to be the subscribers' usual residential address.

❸ Amount guaranteed

Any valid currency is permitted.

Continuation pages

Please use a 'Subscribers' continuation page if necessary.

IN01

Application to register a company

Part 5

Statement of compliance

This section must be completed by all companies.

Is the application by an agent on behalf of all the subscribers?

- **No** Go to **Section H1** (Statement of compliance delivered by the subscribers).
- **Yes** Go to **Section H2** (Statement of compliance delivered by an agent).

H1

Statement of compliance delivered by the subscribers ^①

Please complete this section if the application is not delivered by an agent for the subscribers of the memorandum of association.

I confirm that the requirements of the Companies Act 2006 as to registration have been complied with.

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

Subscriber's signature

Signature

X

X

① Statement of compliance delivered by the subscribers
Every subscriber to the memorandum of association must sign the statement of compliance.

CHFP000
05/12 Version 5.0

IN01

Application to register a company

| | | | |
|------------------------|----------------|---|--|
| Subscriber's signature | Signature X | X | Continuation pages Please use a 'Statement of compliance delivered by the subscribers' continuation page if more subscribers need to sign. |
| Subscriber's signature | Signature X | X | |
| Subscriber's signature | Signature X | X | |
| Subscriber's signature | Signature X | X | |

| | | |
|----------------------|---|---|
| H2 | Statement of compliance delivered by an agent | |
| | Please complete this section if this application is delivered by an agent for the subscribers to the memorandum of association. | |
| Agent's name | | |
| Building name/number | | |
| Street | | |
| | | |
| Post town | | |
| County/Region | | |
| Postcode | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px;"></div> </div> | |
| Country | | |
| | I confirm that the requirements of the Companies Act 2006 as to registration have been complied with. | |
| Agent's signature | Signature X | X |

IN01

Application to register a company

**Presenter information**

You do not have to give any contact information, but if you do it will help Companies House if there is a query on the form. The contact information you give will be visible to searchers of the public record.

Contact name

Company name

Address

Post town

County/Region

Postcode

Country

DX

Telephone

**Certificate**

We will send your certificate to the presenters address (shown above) or if indicated to another address shown below:

- ☐ At the registered office address (Given in Section A6).
☐ At the agents address (Given in Section H2).

**Checklist**

We may return forms completed incorrectly or with information missing.

Please make sure you have remembered the following:

- ☐ You have checked that the proposed company name is available as well as the various rules that may affect your choice of name. More information can be found in guidance on our website.
- ☐ If the name of the company is the same as one already on the register as permitted by The Company and Business Names (Miscellaneous Provisions) Regulations 2008, please attach consent.
- ☐ You have used the correct appointment sections.
- ☐ Any addresses given must be a physical location. They cannot be a PO Box number (unless part of a full service address), DX or LP (Legal Post in Scotland) number.
- ☐ The document has been signed, where indicated.
- ☐ All relevant attachments have been included.
- ☐ You have enclosed the Memorandum of Association.
- ☐ You have enclosed the correct fee.

**Important information**

Please note that all information on this form will appear on the public record, apart from information relating to usual residential addresses.

**How to pay**

A fee is payable on this form.

Make cheques or postal orders payable to 'Companies House'. For information on fees, go to: www.companieshouse.gov.uk

**Where to send**

You may return this form to any Companies House address, however for expediency we advise you to return it to the appropriate address below:

For companies registered in England and Wales:

The Registrar of Companies, Companies House,
Crown Way, Cardiff, Wales, CF14 3UZ.
DX 33050 Cardiff.

For companies registered in Scotland:

The Registrar of Companies, Companies House,
Fourth floor, Edinburgh Quay 2,
139 Fountainbridge, Edinburgh, Scotland, EH3 9FF.
DX ED235 Edinburgh 1
or LP - 4 Edinburgh 2 (Legal Post).

For companies registered in Northern Ireland:

The Registrar of Companies, Companies House,
Second Floor, The Linenhall, 32-38 Linenhall Street,
Belfast, Northern Ireland, BT2 8BG.
DX 481 N.R. Belfast 1.

Section 243 exemption

If you are applying for, or have been granted a section 243 exemption, please post this whole form to the different postal address below:

The Registrar of Companies, PO Box 4082,
Cardiff, CF14 3WE.

**Further information**

For further information, please see the guidance notes on the website at www.companieshouse.gov.uk or email enquiries@companieshouse.gov.uk

This form is available in an alternative format. Please visit the forms page on the website at www.companieshouse.gov.uk

Memorandum of association

COMPANY HAVING A SHARE CAPITAL

Memorandum of association of [insert company name]

Each subscriber to this memorandum of association wishes to form a company under the Companies Act 2006 and agrees to become a member of the company and to take at least one share.

Name of each subscriber

Authentication by each subscriber

Dated

Mental Act



Mental Health (Discrimination) Act 2013

CHAPTER 8

Explanatory Notes have been produced to assist in the
understanding of this Act and are available separately

£5.75



Mental Health (Discrimination) Act 2013

CHAPTER 8

CONTENTS

- 1 Members of Parliament etc.
- 2 Jurors
- 3 Company directors
- 4 Commencement, extent and short title

Schedule — Section 1(1): consequential amendments and repeals

ELIZABETH II

c. 8



Mental Health (Discrimination) Act 2013

2013 CHAPTER 8

An Act to make further provision about discrimination against people on the grounds of their mental health. [28th February 2013]

BE IT ENACTED by the Queen's most Excellent Majesty, by and with the advice and consent of the Lords Spiritual and Temporal, and Commons, in this present Parliament assembled, and by the authority of the same, as follows:—

1 Members of Parliament etc.

- (1) Section 141 of the Mental Health Act 1983 (disqualification of MPs and members of devolved bodies on grounds of mental illness) is repealed.
- (2) Any rule of the common law which disqualifies a person from membership of the House of Commons on grounds of mental illness is abolished.
- (3) The Schedule (which includes amendments and repeals consequential on subsection (1)) has effect.

2 Jurors

- (1) In section 1 of the Juries Act 1974 (qualification for jury service)—
 - (a) in subsection (1), omit paragraph (c) (but not the “and” after it),
 - (b) omit subsection (2), and
 - (c) in subsection (3), for “Part 2 of that Schedule” substitute “Schedule 1”.
- (2) In Schedule 1 to that Act (the title to which becomes “Persons Disqualified for Jury Service”, with the title to Part 1 becoming “Persons subject to Mental Health Act 1983 or Mental Capacity Act 2005” and the title to Part 2 becoming “Other Persons Disqualified for Jury Service”), for paragraph 1 substitute—
 - “1 A person for the time being liable to be detained under the Mental Health Act 1983.

- 1A A person for the time being resident in a hospital on account of mental disorder as defined by the Mental Health Act 1983.”

3 Company directors

- (1) In the Companies (Model Articles) Regulations 2008 (S.I. 2008/3229), omit the following provisions (model articles of association: termination of director’s appointment on grounds of mental health) —
 - (a) in Schedule 1, paragraph 18(e),
 - (b) in Schedule 2, paragraph 18(e), and
 - (c) in Schedule 3, paragraph 22(e).
- (2) In the RTM Companies (Model Articles) (England) Regulations 2009 (S.I. 2009/2767), in the Schedule, omit paragraph 23(e) (model articles of association: termination of director’s appointment on grounds of mental health).
- (3) In the RTM Companies (Model Articles) (Wales) Regulations 2011 (S.I. 2011/2680), omit the following provisions (model articles of association: termination of director’s appointment on grounds of mental health) —
 - (a) in Schedule 1, paragraph 23(e), and
 - (b) in Schedule 2, paragraph 23(d).

4 Commencement, extent and short title

- (1) Sections 1 and 3 come into force at the end of two months beginning with the day on which this Act is passed.
- (2) Section 2 comes into force on such day as the Secretary of State may by order made by statutory instrument appoint; and an order under this subsection may include savings or transitional provisions.
- (3) An amendment, repeal or revocation made by this Act has the same extent as the provision amended, repealed or revoked.
- (4) The other provisions of this Act extend to England and Wales, Scotland and Northern Ireland.
- (5) This Act may be cited as the Mental Health (Discrimination) Act 2013.

SCHEDULE

Section 1

SECTION 1(1): CONSEQUENTIAL AMENDMENTS AND REPEALS

Mental Health Act 1983

- 1 (1) In section 145(1) of the Mental Health Act 1983 (interpretation), in the definition of “mental disorder”, for “sections 86(4) and 141(6B)” substitute “section 86(4)”.
- (2) In section 146 of that Act (application to Scotland), omit “141,”.
- (3) In section 147 of that Act (application to Northern Ireland), omit “141,”.

Scotland Act 1998

- 2 (1) In section 17 of the Scotland Act 1998 (disqualification from membership of the Scottish Parliament), in subsection (4) –
 - (a) omit “section 141 of the Mental Health Act 1983 (mental illness) and”, and
 - (b) for “either of those sections” substitute “that section”.
- (2) In Schedule 8 to that Act, omit paragraph 19 and the preceding cross-heading.

Government of Wales Act 1998

- 3 In Schedule 12 to the Government of Wales Act 1998 (minor and consequential amendments), omit paragraph 23.

Northern Ireland Act 1998

- 4 (1) In section 37 of the Northern Ireland Act 1998 (disqualification from membership of the Northern Ireland Assembly), in subsection (4) –
 - (a) omit “section 141 of the Mental Health Act 1983 (mental illness) and”, and
 - (b) for “either of those sections” substitute “that section”.
- (2) In Schedule 13 to that Act, omit paragraph 5(3).

Government of Wales Act 2006

- 5 (1) In section 18 of the Government of Wales Act 2006 (disqualification from membership of the National Assembly for Wales) –
 - (a) in subsection (5), omit paragraph (a) and the “and” after it, and
 - (b) in subsection (6), for “a provision” substitute “the provision”.
- (2) In Schedule 10 to that Act (minor and consequential amendments), omit paragraph 13 and the preceding cross-heading.

4

Mental Health (Discrimination) Act 2013 (c. 8)
Schedule – Section 1(1): consequential amendments and repeals

Mental Health Act 2007

- 6 (1) In Schedule 1 to the Mental Health Act 2007 (categories of mental disorder), omit paragraph 16.
- (2) In Schedule 3 to that Act (supervised community treatment), omit paragraph 33 and the preceding cross-heading.

© Crown copyright 2013

Printed in the UK by The Stationery Office Limited under the authority and superintendence of Carol Tullo, Controller of Her Majesty's Stationery Office and Queen's Printer of Acts of Parliament

3/2013 27852 19585

Published by TSO (The Stationery Office) and available from:

Online
www.tsoshop.co.uk

Mail, Telephone, Fax & E-mail
TSO
PO Box 29, Norwich NR3 1GN
Telephone orders/General enquiries: 0870 600 5522
Order through the Parliamentary Hotline Lo-Call: 0845 7 023474
Fax orders: 0870 600 5533
Email: customer.services@tso.co.uk
Textphone: 0870 240 3701

The Houses of Parliament Shop
12 Bridge Street, Parliament Square
London SW1A 2JX
Telephone orders: 020 7219 3890/General enquiries: 020 7219 3890
Fax orders: 020 7219 3866
Email: shop@parliament.uk
Internet: <http://www.shop.parliament.uk>

TSO@Blackwell and other accredited agents



Model articles and regulations

STATUTORY INSTRUMENTS

2008 No. 3229

COMPANIES

The Companies (Model Articles) Regulations 2008

| | | |
|-------------------------------|---------|---------------------------|
| <i>Made</i> | - - - - | <i>16th December 2008</i> |
| <i>Laid before Parliament</i> | | <i>17th December 2008</i> |
| <i>Coming into force</i> | - - | <i>1st October 2009</i> |

The Secretary of State makes the following Regulations in exercise of the powers conferred by section 19 of the Companies Act 2006^(a)—

Citation and Commencement

1. These Regulations may be cited as the Companies (Model Articles) Regulations 2008 and come into force on 1st October 2009.

Model articles for private companies limited by shares

2. Schedule 1 to these Regulations prescribes the model articles of association for private companies limited by shares.

Model articles for private companies limited by guarantee

3. Schedule 2 to these Regulations prescribes the model articles of association for private companies limited by guarantee.

Model articles for public companies

4. Schedule 3 to these Regulations prescribes the model articles of association for public companies.

16th December 2008

Ian Pearson
Economic and Business Minister,
Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform

(a) 2006 c.46.

SCHEDULE 1

Regulation 2

MODEL ARTICLES FOR PRIVATE COMPANIES LIMITED BY
SHARES

INDEX TO THE ARTICLES

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

1. Defined terms
2. Liability of members

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS' POWERS AND RESPONSIBILITIES

3. Directors' general authority
4. Shareholders' reserve power
5. Directors may delegate
6. Committees

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

7. Directors to take decisions collectively
8. Unanimous decisions
9. Calling a directors' meeting
10. Participation in directors' meetings
11. Quorum for directors' meetings
12. Chairing of directors' meetings
13. Casting vote
14. Conflicts of interest
15. Records of decisions to be kept
16. Directors' discretion to make further rules

APPOINTMENT OF DIRECTORS

17. Methods of appointing directors
18. Termination of director's appointment
19. Directors' remuneration
20. Directors' expenses

PART 3

SHARES AND DISTRIBUTIONS

SHARES

21. All shares to be fully paid up
22. Powers to issue different classes of share
23. Company not bound by less than absolute interests
24. Share certificates
25. Replacement share certificates
26. Share transfers
27. Transmission of shares

- 28. Exercise of transmitters' rights
- 29. Transmitters bound by prior notices
- DIVIDENDS AND OTHER DISTRIBUTIONS
- 30. Procedure for declaring dividends
- 31. Payment of dividends and other distributions
- 32. No interest on distributions
- 33. Unclaimed distributions
- 34. Non-cash distributions
- 35. Waiver of distributions

CAPITALISATION OF PROFITS

- 36. Authority to capitalise and appropriation of capitalised sums

PART 4

DECISION-MAKING BY SHAREHOLDERS

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

- 37. Attendance and speaking at general meetings
- 38. Quorum for general meetings
- 39. Chairing general meetings
- 40. Attendance and speaking by directors and non-shareholders
- 41. Adjournment

VOTING AT GENERAL MEETINGS

- 42. Voting: general
- 43. Errors and disputes
- 44. Poll votes
- 45. Content of proxy notices
- 46. Delivery of proxy notices
- 47. Amendments to resolutions

PART 5

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

- 48. Means of communication to be used
- 49. Company seals
- 50. No right to inspect accounts and other records
- 51. Provision for employees on cessation of business

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

- 52. Indemnity
- 53. Insurance

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

Defined terms

1. In the articles, unless the context requires otherwise—

“articles” means the company’s articles of association;

“bankruptcy” includes individual insolvency proceedings in a jurisdiction other than England and Wales or Northern Ireland which have an effect similar to that of bankruptcy;

“chairman” has the meaning given in article 12;
“chairman of the meeting” has the meaning given in article 39;
“Companies Acts” means the Companies Acts (as defined in section 2 of the Companies Act 2006), in so far as they apply to the company;
“director” means a director of the company, and includes any person occupying the position of director, by whatever name called;
“distribution recipient” has the meaning given in article 31;
“document” includes, unless otherwise specified, any document sent or supplied in electronic form;
“electronic form” has the meaning given in section 1168 of the Companies Act 2006;
“fully paid” in relation to a share, means that the nominal value and any premium to be paid to the company in respect of that share have been paid to the company;
“hard copy form” has the meaning given in section 1168 of the Companies Act 2006;
“holder” in relation to shares means the person whose name is entered in the register of members as the holder of the shares;
“instrument” means a document in hard copy form;
“ordinary resolution” has the meaning given in section 282 of the Companies Act 2006;
“paid” means paid or credited as paid;
“participate”, in relation to a directors’ meeting, has the meaning given in article 10;
“proxy notice” has the meaning given in article 45;
“shareholder” means a person who is the holder of a share;
“shares” means shares in the company;
“special resolution” has the meaning given in section 283 of the Companies Act 2006;
“subsidiary” has the meaning given in section 1159 of the Companies Act 2006;
“transmittee” means a person entitled to a share by reason of the death or bankruptcy of a shareholder or otherwise by operation of law; and
“writing” means the representation or reproduction of words, symbols or other information in a visible form by any method or combination of methods, whether sent or supplied in electronic form or otherwise.

Unless the context otherwise requires, other words or expressions contained in these articles bear the same meaning as in the Companies Act 2006 as in force on the date when these articles become binding on the company.

Liability of members

2. The liability of the members is limited to the amount, if any, unpaid on the shares held by them.

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS’ POWERS AND RESPONSIBILITIES

Directors’ general authority

3. Subject to the articles, the directors are responsible for the management of the company’s business, for which purpose they may exercise all the powers of the company.

Shareholders' reserve power

4.—(1) The shareholders may, by special resolution, direct the directors to take, or refrain from taking, specified action.

(2) No such special resolution invalidates anything which the directors have done before the passing of the resolution.

Directors may delegate

5.—(1) Subject to the articles, the directors may delegate any of the powers which are conferred on them under the articles—

- (a) to such person or committee;
- (b) by such means (including by power of attorney);
- (c) to such an extent;
- (d) in relation to such matters or territories; and
- (e) on such terms and conditions;

as they think fit.

(2) If the directors so specify, any such delegation may authorise further delegation of the directors' powers by any person to whom they are delegated.

(3) The directors may revoke any delegation in whole or part, or alter its terms and conditions.

Committees

6.—(1) Committees to which the directors delegate any of their powers must follow procedures which are based as far as they are applicable on those provisions of the articles which govern the taking of decisions by directors.

(2) The directors may make rules of procedure for all or any committees, which prevail over rules derived from the articles if they are not consistent with them.

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

Directors to take decisions collectively

7.—(1) The general rule about decision-making by directors is that any decision of the directors must be either a majority decision at a meeting or a decision taken in accordance with article 8.

(2) If—

- (a) the company only has one director, and
- (b) no provision of the articles requires it to have more than one director,

the general rule does not apply, and the director may take decisions without regard to any of the provisions of the articles relating to directors' decision-making.

Unanimous decisions

8.—(1) A decision of the directors is taken in accordance with this article when all eligible directors indicate to each other by any means that they share a common view on a matter.

(2) Such a decision may take the form of a resolution in writing, copies of which have been signed by each eligible director or to which each eligible director has otherwise indicated agreement in writing.

(3) References in this article to eligible directors are to directors who would have been entitled to vote on the matter had it been proposed as a resolution at a directors' meeting.

(4) A decision may not be taken in accordance with this article if the eligible directors would not have formed a quorum at such a meeting.

Calling a directors' meeting

9.—(1) Any director may call a directors' meeting by giving notice of the meeting to the directors or by authorising the company secretary (if any) to give such notice.

(2) Notice of any directors' meeting must indicate—

- (a) its proposed date and time;
- (b) where it is to take place; and
- (c) if it is anticipated that directors participating in the meeting will not be in the same place, how it is proposed that they should communicate with each other during the meeting.

(3) Notice of a directors' meeting must be given to each director, but need not be in writing.

(4) Notice of a directors' meeting need not be given to directors who waive their entitlement to notice of that meeting, by giving notice to that effect to the company not more than 7 days after the date on which the meeting is held. Where such notice is given after the meeting has been held, that does not affect the validity of the meeting, or of any business conducted at it.

Participation in directors' meetings

10.—(1) Subject to the articles, directors participate in a directors' meeting, or part of a directors' meeting, when—

- (a) the meeting has been called and takes place in accordance with the articles, and
- (b) they can each communicate to the others any information or opinions they have on any particular item of the business of the meeting.

(2) In determining whether directors are participating in a directors' meeting, it is irrelevant where any director is or how they communicate with each other.

(3) If all the directors participating in a meeting are not in the same place, they may decide that the meeting is to be treated as taking place wherever any of them is.

Quorum for directors' meetings

11.—(1) At a directors' meeting, unless a quorum is participating, no proposal is to be voted on, except a proposal to call another meeting.

(2) The quorum for directors' meetings may be fixed from time to time by a decision of the directors, but it must never be less than two, and unless otherwise fixed it is two.

(3) If the total number of directors for the time being is less than the quorum required, the directors must not take any decision other than a decision—

- (a) to appoint further directors, or
- (b) to call a general meeting so as to enable the shareholders to appoint further directors.

Chairing of directors' meetings

12.—(1) The directors may appoint a director to chair their meetings.

(2) The person so appointed for the time being is known as the chairman.

(3) The directors may terminate the chairman's appointment at any time.

(4) If the chairman is not participating in a directors' meeting within ten minutes of the time at which it was to start, the participating directors must appoint one of themselves to chair it.

Casting vote

13.—(1) If the numbers of votes for and against a proposal are equal, the chairman or other director chairing the meeting has a casting vote.

(2) But this does not apply if, in accordance with the articles, the chairman or other director is not to be counted as participating in the decision-making process for quorum or voting purposes.

Conflicts of interest

14.—(1) If a proposed decision of the directors is concerned with an actual or proposed transaction or arrangement with the company in which a director is interested, that director is not to be counted as participating in the decision-making process for quorum or voting purposes.

(2) But if paragraph (3) applies, a director who is interested in an actual or proposed transaction or arrangement with the company is to be counted as participating in the decision-making process for quorum and voting purposes.

(3) This paragraph applies when—

- (a) the company by ordinary resolution disapplies the provision of the articles which would otherwise prevent a director from being counted as participating in the decision-making process;
- (b) the director's interest cannot reasonably be regarded as likely to give rise to a conflict of interest; or
- (c) the director's conflict of interest arises from a permitted cause.

(4) For the purposes of this article, the following are permitted causes—

- (a) a guarantee given, or to be given, by or to a director in respect of an obligation incurred by or on behalf of the company or any of its subsidiaries;
- (b) subscription, or an agreement to subscribe, for shares or other securities of the company or any of its subsidiaries, or to underwrite, sub-underwrite, or guarantee subscription for any such shares or securities; and
- (c) arrangements pursuant to which benefits are made available to employees and directors or former employees and directors of the company or any of its subsidiaries which do not provide special benefits for directors or former directors.

(5) For the purposes of this article, references to proposed decisions and decision-making processes include any directors' meeting or part of a directors' meeting.

(6) Subject to paragraph (7), if a question arises at a meeting of directors or of a committee of directors as to the right of a director to participate in the meeting (or part of the meeting) for voting or quorum purposes, the question may, before the conclusion of the meeting, be referred to the chairman whose ruling in relation to any director other than the chairman is to be final and conclusive.

(7) If any question as to the right to participate in the meeting (or part of the meeting) should arise in respect of the chairman, the question is to be decided by a decision of the directors at that meeting, for which purpose the chairman is not to be counted as participating in the meeting (or that part of the meeting) for voting or quorum purposes.

Records of decisions to be kept

15. The directors must ensure that the company keeps a record, in writing, for at least 10 years from the date of the decision recorded, of every unanimous or majority decision taken by the directors.

Directors' discretion to make further rules

16. Subject to the articles, the directors may make any rule which they think fit about how they take decisions, and about how such rules are to be recorded or communicated to directors.

APPOINTMENT OF DIRECTORS

Methods of appointing directors

17.—(1) Any person who is willing to act as a director, and is permitted by law to do so, may be appointed to be a director—

- (a) by ordinary resolution, or
- (b) by a decision of the directors.

(2) In any case where, as a result of death, the company has no shareholders and no directors, the personal representatives of the last shareholder to have died have the right, by notice in writing, to appoint a person to be a director.

(3) For the purposes of paragraph (2), where 2 or more shareholders die in circumstances rendering it uncertain who was the last to die, a younger shareholder is deemed to have survived an older shareholder.

Termination of director's appointment

18. A person ceases to be a director as soon as—

- (a) that person ceases to be a director by virtue of any provision of the Companies Act 2006 or is prohibited from being a director by law;
- (b) a bankruptcy order is made against that person;
- (c) a composition is made with that person's creditors generally in satisfaction of that person's debts;
- (d) a registered medical practitioner who is treating that person gives a written opinion to the company stating that that person has become physically or mentally incapable of acting as a director and may remain so for more than three months;
- (e) by reason of that person's mental health, a court makes an order which wholly or partly prevents that person from personally exercising any powers or rights which that person would otherwise have;
- (f) notification is received by the company from the director that the director is resigning from office, and such resignation has taken effect in accordance with its terms.

Directors' remuneration

19.—(1) Directors may undertake any services for the company that the directors decide.

(2) Directors are entitled to such remuneration as the directors determine—

- (a) for their services to the company as directors, and
- (b) for any other service which they undertake for the company.

(3) Subject to the articles, a director's remuneration may—

- (a) take any form, and
- (b) include any arrangements in connection with the payment of a pension, allowance or gratuity, or any death, sickness or disability benefits, to or in respect of that director.

(4) Unless the directors decide otherwise, directors' remuneration accrues from day to day.

(5) Unless the directors decide otherwise, directors are not accountable to the company for any remuneration which they receive as directors or other officers or employees of the company's subsidiaries or of any other body corporate in which the company is interested.

Directors' expenses

20. The company may pay any reasonable expenses which the directors properly incur in connection with their attendance at—

- (a) meetings of directors or committees of directors,
- (b) general meetings, or
- (c) separate meetings of the holders of any class of shares or of debentures of the company,

or otherwise in connection with the exercise of their powers and the discharge of their responsibilities in relation to the company.

PART 3
SHARES AND DISTRIBUTIONS
SHARES

All shares to be fully paid up

21.—(1) No share is to be issued for less than the aggregate of its nominal value and any premium to be paid to the company in consideration for its issue.

(2) This does not apply to shares taken on the formation of the company by the subscribers to the company's memorandum.

Powers to issue different classes of share

22.—(1) Subject to the articles, but without prejudice to the rights attached to any existing share, the company may issue shares with such rights or restrictions as may be determined by ordinary resolution.

(2) The company may issue shares which are to be redeemed, or are liable to be redeemed at the option of the company or the holder, and the directors may determine the terms, conditions and manner of redemption of any such shares.

Company not bound by less than absolute interests

23. Except as required by law, no person is to be recognised by the company as holding any share upon any trust, and except as otherwise required by law or the articles, the company is not in any way to be bound by or recognise any interest in a share other than the holder's absolute ownership of it and all the rights attaching to it.

Share certificates

24.—(1) The company must issue each shareholder, free of charge, with one or more certificates in respect of the shares which that shareholder holds.

(2) Every certificate must specify—

- (a) in respect of how many shares, of what class, it is issued;
- (b) the nominal value of those shares;
- (c) that the shares are fully paid; and
- (d) any distinguishing numbers assigned to them.

(3) No certificate may be issued in respect of shares of more than one class.

(4) If more than one person holds a share, only one certificate may be issued in respect of it.

(5) Certificates must—

- (a) have affixed to them the company's common seal, or
- (b) be otherwise executed in accordance with the Companies Acts.

Replacement share certificates

25.—(1) If a certificate issued in respect of a shareholder's shares is—

- (a) damaged or defaced, or
- (b) said to be lost, stolen or destroyed,

that shareholder is entitled to be issued with a replacement certificate in respect of the same shares.

(2) A shareholder exercising the right to be issued with such a replacement certificate—

- (a) may at the same time exercise the right to be issued with a single certificate or separate certificates;
- (b) must return the certificate which is to be replaced to the company if it is damaged or defaced; and
- (c) must comply with such conditions as to evidence, indemnity and the payment of a reasonable fee as the directors decide.

Share transfers

26.—(1) Shares may be transferred by means of an instrument of transfer in any usual form or any other form approved by the directors, which is executed by or on behalf of the transferor.

(2) No fee may be charged for registering any instrument of transfer or other document relating to or affecting the title to any share.

(3) The company may retain any instrument of transfer which is registered.

(4) The transferor remains the holder of a share until the transferee's name is entered in the register of members as holder of it.

(5) The directors may refuse to register the transfer of a share, and if they do so, the instrument of transfer must be returned to the transferee with the notice of refusal unless they suspect that the proposed transfer may be fraudulent.

Transmission of shares

27.—(1) If title to a share passes to a transmittee, the company may only recognise the transmittee as having any title to that share.

(2) A transmittee who produces such evidence of entitlement to shares as the directors may properly require—

- (a) may, subject to the articles, choose either to become the holder of those shares or to have them transferred to another person, and
- (b) subject to the articles, and pending any transfer of the shares to another person, has the same rights as the holder had.

(3) But transmittees do not have the right to attend or vote at a general meeting, or agree to a proposed written resolution, in respect of shares to which they are entitled, by reason of the holder's death or bankruptcy or otherwise, unless they become the holders of those shares.

Exercise of transmittees' rights

28.—(1) Transmittees who wish to become the holders of shares to which they have become entitled must notify the company in writing of that wish.

(2) If the transmittee wishes to have a share transferred to another person, the transmittee must execute an instrument of transfer in respect of it.

(3) Any transfer made or executed under this article is to be treated as if it were made or executed by the person from whom the transmittee has derived rights in respect of the share, and as if the event which gave rise to the transmission had not occurred.

Transmittees bound by prior notices

29. If a notice is given to a shareholder in respect of shares and a transmittee is entitled to those shares, the transmittee is bound by the notice if it was given to the shareholder before the transmittee's name has been entered in the register of members.

DIVIDENDS AND OTHER DISTRIBUTIONS

Procedure for declaring dividends

30.—(1) The company may by ordinary resolution declare dividends, and the directors may decide to pay interim dividends.

(2) A dividend must not be declared unless the directors have made a recommendation as to its amount. Such a dividend must not exceed the amount recommended by the directors.

(3) No dividend may be declared or paid unless it is in accordance with shareholders' respective rights.

(4) Unless the shareholders' resolution to declare or directors' decision to pay a dividend, or the terms on which shares are issued, specify otherwise, it must be paid by reference to each shareholder's holding of shares on the date of the resolution or decision to declare or pay it.

(5) If the company's share capital is divided into different classes, no interim dividend may be paid on shares carrying deferred or non-preferred rights if, at the time of payment, any preferential dividend is in arrear.

(6) The directors may pay at intervals any dividend payable at a fixed rate if it appears to them that the profits available for distribution justify the payment.

(7) If the directors act in good faith, they do not incur any liability to the holders of shares conferring preferred rights for any loss they may suffer by the lawful payment of an interim dividend on shares with deferred or non-preferred rights.

Payment of dividends and other distributions

31.—(1) Where a dividend or other sum which is a distribution is payable in respect of a share, it must be paid by one or more of the following means—

- (a) transfer to a bank or building society account specified by the distribution recipient either in writing or as the directors may otherwise decide;
- (b) sending a cheque made payable to the distribution recipient by post to the distribution recipient at the distribution recipient's registered address (if the distribution recipient is a holder of the share), or (in any other case) to an address specified by the distribution recipient either in writing or as the directors may otherwise decide;
- (c) sending a cheque made payable to such person by post to such person at such address as the distribution recipient has specified either in writing or as the directors may otherwise decide; or
- (d) any other means of payment as the directors agree with the distribution recipient either in writing or by such other means as the directors decide.

(2) In the articles, "the distribution recipient" means, in respect of a share in respect of which a dividend or other sum is payable—

- (a) the holder of the share; or
- (b) if the share has two or more joint holders, whichever of them is named first in the register of members; or
- (c) if the holder is no longer entitled to the share by reason of death or bankruptcy, or otherwise by operation of law, the transmittee.

No interest on distributions

32. The company may not pay interest on any dividend or other sum payable in respect of a share unless otherwise provided by—

- (a) the terms on which the share was issued, or
- (b) the provisions of another agreement between the holder of that share and the company.

Unclaimed distributions

33.—(1) All dividends or other sums which are—

- (a) payable in respect of shares, and
- (b) unclaimed after having been declared or become payable,

may be invested or otherwise made use of by the directors for the benefit of the company until claimed.

(2) The payment of any such dividend or other sum into a separate account does not make the company a trustee in respect of it.

(3) If—

- (a) twelve years have passed from the date on which a dividend or other sum became due for payment, and
- (b) the distribution recipient has not claimed it,

the distribution recipient is no longer entitled to that dividend or other sum and it ceases to remain owing by the company.

Non-cash distributions

34.—(1) Subject to the terms of issue of the share in question, the company may, by ordinary resolution on the recommendation of the directors, decide to pay all or part of a dividend or other distribution payable in respect of a share by transferring non-cash assets of equivalent value (including, without limitation, shares or other securities in any company).

(2) For the purposes of paying a non-cash distribution, the directors may make whatever arrangements they think fit, including, where any difficulty arises regarding the distribution—

- (a) fixing the value of any assets;
- (b) paying cash to any distribution recipient on the basis of that value in order to adjust the rights of recipients; and
- (c) vesting any assets in trustees.

Waiver of distributions

35. Distribution recipients may waive their entitlement to a dividend or other distribution payable in respect of a share by giving the company notice in writing to that effect, but if—

- (a) the share has more than one holder, or
- (b) more than one person is entitled to the share, whether by reason of the death or bankruptcy of one or more joint holders, or otherwise,

the notice is not effective unless it is expressed to be given, and signed, by all the holders or persons otherwise entitled to the share.

CAPITALISATION OF PROFITS

Authority to capitalise and appropriation of capitalised sums

36.—(1) Subject to the articles, the directors may, if they are so authorised by an ordinary resolution—

- (a) decide to capitalise any profits of the company (whether or not they are available for distribution) which are not required for paying a preferential dividend, or any sum standing to the credit of the company's share premium account or capital redemption reserve; and
- (b) appropriate any sum which they so decide to capitalise (a "capitalised sum") to the persons who would have been entitled to it if it were distributed by way of dividend (the "persons entitled") and in the same proportions.

(2) Capitalised sums must be applied—

- (a) on behalf of the persons entitled, and
- (b) in the same proportions as a dividend would have been distributed to them.

(3) Any capitalised sum may be applied in paying up new shares of a nominal amount equal to the capitalised sum which are then allotted credited as fully paid to the persons entitled or as they may direct.

(4) A capitalised sum which was appropriated from profits available for distribution may be applied in paying up new debentures of the company which are then allotted credited as fully paid to the persons entitled or as they may direct.

(5) Subject to the articles the directors may—

- (a) apply capitalised sums in accordance with paragraphs (3) and (4) partly in one way and partly in another;
- (b) make such arrangements as they think fit to deal with shares or debentures becoming distributable in fractions under this article (including the issuing of fractional certificates or the making of cash payments); and
- (c) authorise any person to enter into an agreement with the company on behalf of all the persons entitled which is binding on them in respect of the allotment of shares and debentures to them under this article.

PART 4

DECISION-MAKING BY SHAREHOLDERS

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

Attendance and speaking at general meetings

37.—(1) A person is able to exercise the right to speak at a general meeting when that person is in a position to communicate to all those attending the meeting, during the meeting, any information or opinions which that person has on the business of the meeting.

(2) A person is able to exercise the right to vote at a general meeting when—

- (a) that person is able to vote, during the meeting, on resolutions put to the vote at the meeting, and
- (b) that person's vote can be taken into account in determining whether or not such resolutions are passed at the same time as the votes of all the other persons attending the meeting.

(3) The directors may make whatever arrangements they consider appropriate to enable those attending a general meeting to exercise their rights to speak or vote at it.

(4) In determining attendance at a general meeting, it is immaterial whether any two or more members attending it are in the same place as each other.

(5) Two or more persons who are not in the same place as each other attend a general meeting if their circumstances are such that if they have (or were to have) rights to speak and vote at that meeting, they are (or would be) able to exercise them.

Quorum for general meetings

38. No business other than the appointment of the chairman of the meeting is to be transacted at a general meeting if the persons attending it do not constitute a quorum.

Chairing general meetings

39.—(1) If the directors have appointed a chairman, the chairman shall chair general meetings if present and willing to do so.

(2) If the directors have not appointed a chairman, or if the chairman is unwilling to chair the meeting or is not present within ten minutes of the time at which a meeting was due to start—

- (a) the directors present, or
- (b) (if no directors are present), the meeting,

must appoint a director or shareholder to chair the meeting, and the appointment of the chairman of the meeting must be the first business of the meeting.

(3) The person chairing a meeting in accordance with this article is referred to as “the chairman of the meeting”.

Attendance and speaking by directors and non-shareholders

40.—(1) Directors may attend and speak at general meetings, whether or not they are shareholders.

(2) The chairman of the meeting may permit other persons who are not—

- (a) shareholders of the company, or
- (b) otherwise entitled to exercise the rights of shareholders in relation to general meetings,

to attend and speak at a general meeting.

Adjournment

41.—(1) If the persons attending a general meeting within half an hour of the time at which the meeting was due to start do not constitute a quorum, or if during a meeting a quorum ceases to be present, the chairman of the meeting must adjourn it.

(2) The chairman of the meeting may adjourn a general meeting at which a quorum is present if—

- (a) the meeting consents to an adjournment, or
- (b) it appears to the chairman of the meeting that an adjournment is necessary to protect the safety of any person attending the meeting or ensure that the business of the meeting is conducted in an orderly manner.

(3) The chairman of the meeting must adjourn a general meeting if directed to do so by the meeting.

(4) When adjourning a general meeting, the chairman of the meeting must—

- (a) either specify the time and place to which it is adjourned or state that it is to continue at a time and place to be fixed by the directors, and
- (b) have regard to any directions as to the time and place of any adjournment which have been given by the meeting.

(5) If the continuation of an adjourned meeting is to take place more than 14 days after it was adjourned, the company must give at least 7 clear days' notice of it (that is, excluding the day of the adjourned meeting and the day on which the notice is given)—

- (a) to the same persons to whom notice of the company's general meetings is required to be given, and
- (b) containing the same information which such notice is required to contain.

(6) No business may be transacted at an adjourned general meeting which could not properly have been transacted at the meeting if the adjournment had not taken place.

VOTING AT GENERAL MEETINGS

Voting: general

42. A resolution put to the vote of a general meeting must be decided on a show of hands unless a poll is duly demanded in accordance with the articles.

Errors and disputes

43.—(1) No objection may be raised to the qualification of any person voting at a general meeting except at the meeting or adjourned meeting at which the vote objected to is tendered, and every vote not disallowed at the meeting is valid.

(2) Any such objection must be referred to the chairman of the meeting, whose decision is final.

Poll votes

44.—(1) A poll on a resolution may be demanded—

- (a) in advance of the general meeting where it is to be put to the vote, or
- (b) at a general meeting, either before a show of hands on that resolution or immediately after the result of a show of hands on that resolution is declared.

(2) A poll may be demanded by—

- (a) the chairman of the meeting;
- (b) the directors;
- (c) two or more persons having the right to vote on the resolution; or
- (d) a person or persons representing not less than one tenth of the total voting rights of all the shareholders having the right to vote on the resolution.

(3) A demand for a poll may be withdrawn if—

- (a) the poll has not yet been taken, and
- (b) the chairman of the meeting consents to the withdrawal.

(4) Polls must be taken immediately and in such manner as the chairman of the meeting directs.

Content of proxy notices

45.—(1) Proxies may only validly be appointed by a notice in writing (a “proxy notice”) which—

- (a) states the name and address of the shareholder appointing the proxy;
- (b) identifies the person appointed to be that shareholder’s proxy and the general meeting in relation to which that person is appointed;
- (c) is signed by or on behalf of the shareholder appointing the proxy, or is authenticated in such manner as the directors may determine; and
- (d) is delivered to the company in accordance with the articles and any instructions contained in the notice of the general meeting to which they relate.

(2) The company may require proxy notices to be delivered in a particular form, and may specify different forms for different purposes.

(3) Proxy notices may specify how the proxy appointed under them is to vote (or that the proxy is to abstain from voting) on one or more resolutions.

(4) Unless a proxy notice indicates otherwise, it must be treated as—

- (a) allowing the person appointed under it as a proxy discretion as to how to vote on any ancillary or procedural resolutions put to the meeting, and

- (b) appointing that person as a proxy in relation to any adjournment of the general meeting to which it relates as well as the meeting itself.

Delivery of proxy notices

46.—(1) A person who is entitled to attend, speak or vote (either on a show of hands or on a poll) at a general meeting remains so entitled in respect of that meeting or any adjournment of it, even though a valid proxy notice has been delivered to the company by or on behalf of that person.

(2) An appointment under a proxy notice may be revoked by delivering to the company a notice in writing given by or on behalf of the person by whom or on whose behalf the proxy notice was given.

(3) A notice revoking a proxy appointment only takes effect if it is delivered before the start of the meeting or adjourned meeting to which it relates.

(4) If a proxy notice is not executed by the person appointing the proxy, it must be accompanied by written evidence of the authority of the person who executed it to execute it on the appointor's behalf.

Amendments to resolutions

47.—(1) An ordinary resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution if—

- (a) notice of the proposed amendment is given to the company in writing by a person entitled to vote at the general meeting at which it is to be proposed not less than 48 hours before the meeting is to take place (or such later time as the chairman of the meeting may determine), and
- (b) the proposed amendment does not, in the reasonable opinion of the chairman of the meeting, materially alter the scope of the resolution.

(2) A special resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution, if—

- (a) the chairman of the meeting proposes the amendment at the general meeting at which the resolution is to be proposed, and
- (b) the amendment does not go beyond what is necessary to correct a grammatical or other non-substantive error in the resolution.

(3) If the chairman of the meeting, acting in good faith, wrongly decides that an amendment to a resolution is out of order, the chairman's error does not invalidate the vote on that resolution.

PART 5

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

Means of communication to be used

48.—(1) Subject to the articles, anything sent or supplied by or to the company under the articles may be sent or supplied in any way in which the Companies Act 2006 provides for documents or information which are authorised or required by any provision of that Act to be sent or supplied by or to the company.

(2) Subject to the articles, any notice or document to be sent or supplied to a director in connection with the taking of decisions by directors may also be sent or supplied by the means by which that director has asked to be sent or supplied with such notices or documents for the time being.

(3) A director may agree with the company that notices or documents sent to that director in a particular way are to be deemed to have been received within a specified time of their being sent, and for the specified time to be less than 48 hours.

Company seals

- 49.—(1) Any common seal may only be used by the authority of the directors.
- (2) The directors may decide by what means and in what form any common seal is to be used.
- (3) Unless otherwise decided by the directors, if the company has a common seal and it is affixed to a document, the document must also be signed by at least one authorised person in the presence of a witness who attests the signature.
- (4) For the purposes of this article, an authorised person is—
- (a) any director of the company;
 - (b) the company secretary (if any); or
 - (c) any person authorised by the directors for the purpose of signing documents to which the common seal is applied.

No right to inspect accounts and other records

50. Except as provided by law or authorised by the directors or an ordinary resolution of the company, no person is entitled to inspect any of the company's accounting or other records or documents merely by virtue of being a shareholder.

Provision for employees on cessation of business

51. The directors may decide to make provision for the benefit of persons employed or formerly employed by the company or any of its subsidiaries (other than a director or former director or shadow director) in connection with the cessation or transfer to any person of the whole or part of the undertaking of the company or that subsidiary.

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

Indemnity

52.—(1) Subject to paragraph (2), a relevant director of the company or an associated company may be indemnified out of the company's assets against—

- (a) any liability incurred by that director in connection with any negligence, default, breach of duty or breach of trust in relation to the company or an associated company,
 - (b) any liability incurred by that director in connection with the activities of the company or an associated company in its capacity as a trustee of an occupational pension scheme (as defined in section 235(6) of the Companies Act 2006),
 - (c) any other liability incurred by that director as an officer of the company or an associated company.
- (2) This article does not authorise any indemnity which would be prohibited or rendered void by any provision of the Companies Acts or by any other provision of law.
- (3) In this article—
- (a) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate, and
 - (b) a "relevant director" means any director or former director of the company or an associated company.

Insurance

53.—(1) The directors may decide to purchase and maintain insurance, at the expense of the company, for the benefit of any relevant director in respect of any relevant loss.

- (2) In this article—

- (a) a “relevant director” means any director or former director of the company or an associated company,
- (b) a “relevant loss” means any loss or liability which has been or may be incurred by a relevant director in connection with that director’s duties or powers in relation to the company, any associated company or any pension fund or employees’ share scheme of the company or associated company, and
- (c) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate.

SCHEDULE 2

Regulation 3

MODEL ARTICLES FOR PRIVATE COMPANIES LIMITED BY GUARANTEE

INDEX TO THE ARTICLES

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

1. Defined terms
2. Liability of members

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS' POWERS AND RESPONSIBILITIES

3. Directors' general authority
4. Members' reserve power
5. Directors may delegate
6. Committees

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

7. Directors to take decisions collectively
8. Unanimous decisions
9. Calling a directors' meeting
10. Participation in directors' meetings
11. Quorum for directors' meetings
12. Chairing of directors' meetings
13. Casting vote
14. Conflicts of interest
15. Records of decisions to be kept
16. Directors' discretion to make further rules

APPOINTMENT OF DIRECTORS

17. Methods of appointing directors
18. Termination of director's appointment
19. Directors' remuneration
20. Directors' expenses

PART 3

MEMBERS

BECOMING AND CEASING TO BE A MEMBER

21. Applications for membership
22. Termination of membership

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

23. Attendance and speaking at general meetings
24. Quorum for general meetings
25. Chairing general meetings
26. Attendance and speaking by directors and non-members

27. Adjournment

VOTING AT GENERAL MEETINGS

28. Voting: general

29. Errors and disputes

30. Poll votes

31. Content of proxy notices

32. Delivery of proxy notices

33. Amendments to resolutions

PART 4

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

34. Means of communication to be used

35. Company seals

36. No right to inspect accounts and other records

37. Provision for employees on cessation of business

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

38. Indemnity

39. Insurance

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

Defined terms

1. In the articles, unless the context requires otherwise—

“articles” means the company’s articles of association;

“bankruptcy” includes individual insolvency proceedings in a jurisdiction other than England and Wales or Northern Ireland which have an effect similar to that of bankruptcy;

“chairman” has the meaning given in article 12;

“chairman of the meeting” has the meaning given in article 25;

“Companies Acts” means the Companies Acts (as defined in section 2 of the Companies Act 2006), in so far as they apply to the company;

“director” means a director of the company, and includes any person occupying the position of director, by whatever name called;

“document” includes, unless otherwise specified, any document sent or supplied in electronic form;

“electronic form” has the meaning given in section 1168 of the Companies Act 2006;

“member” has the meaning given in section 112 of the Companies Act 2006;

“ordinary resolution” has the meaning given in section 282 of the Companies Act 2006;

“participate”, in relation to a directors’ meeting, has the meaning given in article 10;

“proxy notice” has the meaning given in article 31;

“special resolution” has the meaning given in section 283 of the Companies Act 2006;

“subsidiary” has the meaning given in section 1159 of the Companies Act 2006; and

“writing” means the representation or reproduction of words, symbols or other information in a visible form by any method or combination of methods, whether sent or supplied in electronic form or otherwise.

Unless the context otherwise requires, other words or expressions contained in these articles bear the same meaning as in the Companies Act 2006 as in force on the date when these articles become binding on the company.

Liability of members

2. The liability of each member is limited to £1, being the amount that each member undertakes to contribute to the assets of the company in the event of its being wound up while he is a member or within one year after he ceases to be a member, for—

- (a) payment of the company's debts and liabilities contracted before he ceases to be a member,
- (b) payment of the costs, charges and expenses of winding up, and
- (c) adjustment of the rights of the contributories among themselves.

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS' POWERS AND RESPONSIBILITIES

Directors' general authority

3. Subject to the articles, the directors are responsible for the management of the company's business, for which purpose they may exercise all the powers of the company.

Members' reserve power

4.—(1) The members may, by special resolution, direct the directors to take, or refrain from taking, specified action.

(2) No such special resolution invalidates anything which the directors have done before the passing of the resolution.

Directors may delegate

5.—(1) Subject to the articles, the directors may delegate any of the powers which are conferred on them under the articles—

- (a) to such person or committee;
- (b) by such means (including by power of attorney);
- (c) to such an extent;
- (d) in relation to such matters or territories; and
- (e) on such terms and conditions;

as they think fit.

(2) If the directors so specify, any such delegation may authorise further delegation of the directors' powers by any person to whom they are delegated.

(3) The directors may revoke any delegation in whole or part, or alter its terms and conditions.

Committees

6.—(1) Committees to which the directors delegate any of their powers must follow procedures which are based as far as they are applicable on those provisions of the articles which govern the taking of decisions by directors.

(2) The directors may make rules of procedure for all or any committees, which prevail over rules derived from the articles if they are not consistent with them.

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

Directors to take decisions collectively

7.—(1) The general rule about decision-making by directors is that any decision of the directors must be either a majority decision at a meeting or a decision taken in accordance with article 8.

(2) If—

- (a) the company only has one director, and
- (b) no provision of the articles requires it to have more than one director,

the general rule does not apply, and the director may take decisions without regard to any of the provisions of the articles relating to directors' decision-making.

Unanimous decisions

8.—(1) A decision of the directors is taken in accordance with this article when all eligible directors indicate to each other by any means that they share a common view on a matter.

(2) Such a decision may take the form of a resolution in writing, copies of which have been signed by each eligible director or to which each eligible director has otherwise indicated agreement in writing.

(3) References in this article to eligible directors are to directors who would have been entitled to vote on the matter had it been proposed as a resolution at a directors' meeting.

(4) A decision may not be taken in accordance with this article if the eligible directors would not have formed a quorum at such a meeting.

Calling a directors' meeting

9.—(1) Any director may call a directors' meeting by giving notice of the meeting to the directors or by authorising the company secretary (if any) to give such notice.

(2) Notice of any directors' meeting must indicate—

- (a) its proposed date and time;
- (b) where it is to take place; and
- (c) if it is anticipated that directors participating in the meeting will not be in the same place, how it is proposed that they should communicate with each other during the meeting.

(3) Notice of a directors' meeting must be given to each director, but need not be in writing.

(4) Notice of a directors' meeting need not be given to directors who waive their entitlement to notice of that meeting, by giving notice to that effect to the company not more than 7 days after the date on which the meeting is held. Where such notice is given after the meeting has been held, that does not affect the validity of the meeting, or of any business conducted at it.

Participation in directors' meetings

10.—(1) Subject to the articles, directors participate in a directors' meeting, or part of a directors' meeting, when—

- (a) the meeting has been called and takes place in accordance with the articles, and
- (b) they can each communicate to the others any information or opinions they have on any particular item of the business of the meeting.

(2) In determining whether directors are participating in a directors' meeting, it is irrelevant where any director is or how they communicate with each other.

(3) If all the directors participating in a meeting are not in the same place, they may decide that the meeting is to be treated as taking place wherever any of them is.

Quorum for directors' meetings

11.—(1) At a directors' meeting, unless a quorum is participating, no proposal is to be voted on, except a proposal to call another meeting.

(2) The quorum for directors' meetings may be fixed from time to time by a decision of the directors, but it must never be less than two, and unless otherwise fixed it is two.

(3) If the total number of directors for the time being is less than the quorum required, the directors must not take any decision other than a decision—

- (a) to appoint further directors, or
- (b) to call a general meeting so as to enable the members to appoint further directors.

Chairing of directors' meetings

12.—(1) The directors may appoint a director to chair their meetings.

(2) The person so appointed for the time being is known as the chairman.

(3) The directors may terminate the chairman's appointment at any time.

(4) If the chairman is not participating in a directors' meeting within ten minutes of the time at which it was to start, the participating directors must appoint one of themselves to chair it.

Casting vote

13.—(1) If the numbers of votes for and against a proposal are equal, the chairman or other director chairing the meeting has a casting vote.

(2) But this does not apply if, in accordance with the articles, the chairman or other director is not to be counted as participating in the decision-making process for quorum or voting purposes.

Conflicts of interest

14.—(1) If a proposed decision of the directors is concerned with an actual or proposed transaction or arrangement with the company in which a director is interested, that director is not to be counted as participating in the decision-making process for quorum or voting purposes.

(2) But if paragraph (3) applies, a director who is interested in an actual or proposed transaction or arrangement with the company is to be counted as participating in the decision-making process for quorum and voting purposes.

(3) This paragraph applies when—

- (a) the company by ordinary resolution disapplies the provision of the articles which would otherwise prevent a director from being counted as participating in the decision-making process;
- (b) the director's interest cannot reasonably be regarded as likely to give rise to a conflict of interest; or
- (c) the director's conflict of interest arises from a permitted cause.

(4) For the purposes of this article, the following are permitted causes—

- (a) a guarantee given, or to be given, by or to a director in respect of an obligation incurred by or on behalf of the company or any of its subsidiaries;
- (b) subscription, or an agreement to subscribe, for securities of the company or any of its subsidiaries, or to underwrite, sub-underwrite, or guarantee subscription for any such securities; and
- (c) arrangements pursuant to which benefits are made available to employees and directors or former employees and directors of the company or any of its subsidiaries which do not provide special benefits for directors or former directors.

(5) For the purposes of this article, references to proposed decisions and decision-making processes include any directors' meeting or part of a directors' meeting.

(6) Subject to paragraph (7), if a question arises at a meeting of directors or of a committee of directors as to the right of a director to participate in the meeting (or part of the meeting) for voting or quorum purposes, the question may, before the conclusion of the meeting, be referred to the chairman whose ruling in relation to any director other than the chairman is to be final and conclusive.

(7) If any question as to the right to participate in the meeting (or part of the meeting) should arise in respect of the chairman, the question is to be decided by a decision of the directors at that meeting, for which purpose the chairman is not to be counted as participating in the meeting (or that part of the meeting) for voting or quorum purposes.

Records of decisions to be kept

15. The directors must ensure that the company keeps a record, in writing, for at least 10 years from the date of the decision recorded, of every unanimous or majority decision taken by the directors.

Directors' discretion to make further rules

16. Subject to the articles, the directors may make any rule which they think fit about how they take decisions, and about how such rules are to be recorded or communicated to directors.

APPOINTMENT OF DIRECTORS

Methods of appointing directors

17.—(1) Any person who is willing to act as a director, and is permitted by law to do so, may be appointed to be a director—

- (a) by ordinary resolution, or
- (b) by a decision of the directors.

(2) In any case where, as a result of death, the company has no members and no directors, the personal representatives of the last member to have died have the right, by notice in writing, to appoint a person to be a director.

(3) For the purposes of paragraph (2), where 2 or more members die in circumstances rendering it uncertain who was the last to die, a younger member is deemed to have survived an older member.

Termination of director's appointment

18. A person ceases to be a director as soon as—

- (a) that person ceases to be a director by virtue of any provision of the Companies Act 2006 or is prohibited from being a director by law;
- (b) a bankruptcy order is made against that person;
- (c) a composition is made with that person's creditors generally in satisfaction of that person's debts;
- (d) a registered medical practitioner who is treating that person gives a written opinion to the company stating that that person has become physically or mentally incapable of acting as a director and may remain so for more than three months;
- (e) by reason of that person's mental health, a court makes an order which wholly or partly prevents that person from personally exercising any powers or rights which that person would otherwise have;
- (f) notification is received by the company from the director that the director is resigning from office, and such resignation has taken effect in accordance with its terms.

Directors' remuneration

- 19.—(1) Directors may undertake any services for the company that the directors decide.
- (2) Directors are entitled to such remuneration as the directors determine—
- (a) for their services to the company as directors, and
 - (b) for any other service which they undertake for the company.
- (3) Subject to the articles, a director's remuneration may—
- (a) take any form, and
 - (b) include any arrangements in connection with the payment of a pension, allowance or gratuity, or any death, sickness or disability benefits, to or in respect of that director.
- (4) Unless the directors decide otherwise, directors' remuneration accrues from day to day.
- (5) Unless the directors decide otherwise, directors are not accountable to the company for any remuneration which they receive as directors or other officers or employees of the company's subsidiaries or of any other body corporate in which the company is interested.

Directors' expenses

20. The company may pay any reasonable expenses which the directors properly incur in connection with their attendance at—
- (a) meetings of directors or committees of directors,
 - (b) general meetings, or
 - (c) separate meetings of the holders of debentures of the company,
- or otherwise in connection with the exercise of their powers and the discharge of their responsibilities in relation to the company.

PART 3

MEMBERS

BECOMING AND CEASING TO BE A MEMBER

Applications for membership

21. No person shall become a member of the company unless—
- (a) that person has completed an application for membership in a form approved by the directors, and
 - (b) the directors have approved the application.

Termination of membership

- 22.—(1) A member may withdraw from membership of the company by giving 7 days' notice to the company in writing.
- (2) Membership is not transferable.
- (3) A person's membership terminates when that person dies or ceases to exist.

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

Attendance and speaking at general meetings

23.—(1) A person is able to exercise the right to speak at a general meeting when that person is in a position to communicate to all those attending the meeting, during the meeting, any information or opinions which that person has on the business of the meeting.

(2) A person is able to exercise the right to vote at a general meeting when—

- (a) that person is able to vote, during the meeting, on resolutions put to the vote at the meeting, and
- (b) that person's vote can be taken into account in determining whether or not such resolutions are passed at the same time as the votes of all the other persons attending the meeting.

(3) The directors may make whatever arrangements they consider appropriate to enable those attending a general meeting to exercise their rights to speak or vote at it.

(4) In determining attendance at a general meeting, it is immaterial whether any two or more members attending it are in the same place as each other.

(5) Two or more persons who are not in the same place as each other attend a general meeting if their circumstances are such that if they have (or were to have) rights to speak and vote at that meeting, they are (or would be) able to exercise them.

Quorum for general meetings

24. No business other than the appointment of the chairman of the meeting is to be transacted at a general meeting if the persons attending it do not constitute a quorum.

Chairing general meetings

25.—(1) If the directors have appointed a chairman, the chairman shall chair general meetings if present and willing to do so.

(2) If the directors have not appointed a chairman, or if the chairman is unwilling to chair the meeting or is not present within ten minutes of the time at which a meeting was due to start—

- (a) the directors present, or
- (b) (if no directors are present), the meeting,

must appoint a director or member to chair the meeting, and the appointment of the chairman of the meeting must be the first business of the meeting.

(3) The person chairing a meeting in accordance with this article is referred to as "the chairman of the meeting".

Attendance and speaking by directors and non-members

26.—(1) Directors may attend and speak at general meetings, whether or not they are members.

(2) The chairman of the meeting may permit other persons who are not members of the company to attend and speak at a general meeting.

Adjournment

27.—(1) If the persons attending a general meeting within half an hour of the time at which the meeting was due to start do not constitute a quorum, or if during a meeting a quorum ceases to be present, the chairman of the meeting must adjourn it.

(2) The chairman of the meeting may adjourn a general meeting at which a quorum is present if—

- (a) the meeting consents to an adjournment, or

- (b) it appears to the chairman of the meeting that an adjournment is necessary to protect the safety of any person attending the meeting or ensure that the business of the meeting is conducted in an orderly manner.
- (3) The chairman of the meeting must adjourn a general meeting if directed to do so by the meeting.
- (4) When adjourning a general meeting, the chairman of the meeting must—
 - (a) either specify the time and place to which it is adjourned or state that it is to continue at a time and place to be fixed by the directors, and
 - (b) have regard to any directions as to the time and place of any adjournment which have been given by the meeting.
- (5) If the continuation of an adjourned meeting is to take place more than 14 days after it was adjourned, the company must give at least 7 clear days' notice of it (that is, excluding the day of the adjourned meeting and the day on which the notice is given)—
 - (a) to the same persons to whom notice of the company's general meetings is required to be given, and
 - (b) containing the same information which such notice is required to contain.
- (6) No business may be transacted at an adjourned general meeting which could not properly have been transacted at the meeting if the adjournment had not taken place.

VOTING AT GENERAL MEETINGS

Voting: general

28. A resolution put to the vote of a general meeting must be decided on a show of hands unless a poll is duly demanded in accordance with the articles.

Errors and disputes

29.—(1) No objection may be raised to the qualification of any person voting at a general meeting except at the meeting or adjourned meeting at which the vote objected to is tendered, and every vote not disallowed at the meeting is valid.

(2) Any such objection must be referred to the chairman of the meeting whose decision is final.

Poll votes

30.—(1) A poll on a resolution may be demanded—

- (a) in advance of the general meeting where it is to be put to the vote, or
- (b) at a general meeting, either before a show of hands on that resolution or immediately after the result of a show of hands on that resolution is declared.

(2) A poll may be demanded by—

- (a) the chairman of the meeting;
- (b) the directors;
- (c) two or more persons having the right to vote on the resolution; or
- (d) a person or persons representing not less than one tenth of the total voting rights of all the members having the right to vote on the resolution.

(3) A demand for a poll may be withdrawn if—

- (a) the poll has not yet been taken, and
- (b) the chairman of the meeting consents to the withdrawal.

(4) Polls must be taken immediately and in such manner as the chairman of the meeting directs.

Content of proxy notices

31.—(1) Proxies may only validly be appointed by a notice in writing (a “proxy notice”) which—

- (a) states the name and address of the member appointing the proxy;
- (b) identifies the person appointed to be that member’s proxy and the general meeting in relation to which that person is appointed;
- (c) is signed by or on behalf of the member appointing the proxy, or is authenticated in such manner as the directors may determine; and
- (d) is delivered to the company in accordance with the articles and any instructions contained in the notice of the general meeting to which they relate.

(2) The company may require proxy notices to be delivered in a particular form, and may specify different forms for different purposes.

(3) Proxy notices may specify how the proxy appointed under them is to vote (or that the proxy is to abstain from voting) on one or more resolutions.

(4) Unless a proxy notice indicates otherwise, it must be treated as—

- (a) allowing the person appointed under it as a proxy discretion as to how to vote on any ancillary or procedural resolutions put to the meeting, and
- (b) appointing that person as a proxy in relation to any adjournment of the general meeting to which it relates as well as the meeting itself.

Delivery of proxy notices

32.—(1) A person who is entitled to attend, speak or vote (either on a show of hands or on a poll) at a general meeting remains so entitled in respect of that meeting or any adjournment of it, even though a valid proxy notice has been delivered to the company by or on behalf of that person.

(2) An appointment under a proxy notice may be revoked by delivering to the company a notice in writing given by or on behalf of the person by whom or on whose behalf the proxy notice was given.

(3) A notice revoking a proxy appointment only takes effect if it is delivered before the start of the meeting or adjourned meeting to which it relates.

(4) If a proxy notice is not executed by the person appointing the proxy, it must be accompanied by written evidence of the authority of the person who executed it to execute it on the appointor’s behalf.

Amendments to resolutions

33.—(1) An ordinary resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution if—

- (a) notice of the proposed amendment is given to the company in writing by a person entitled to vote at the general meeting at which it is to be proposed not less than 48 hours before the meeting is to take place (or such later time as the chairman of the meeting may determine), and
- (b) the proposed amendment does not, in the reasonable opinion of the chairman of the meeting, materially alter the scope of the resolution.

(2) A special resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution, if—

- (a) the chairman of the meeting proposes the amendment at the general meeting at which the resolution is to be proposed, and
- (b) the amendment does not go beyond what is necessary to correct a grammatical or other non-substantive error in the resolution.

(3) If the chairman of the meeting, acting in good faith, wrongly decides that an amendment to a resolution is out of order, the chairman's error does not invalidate the vote on that resolution.

PART 4

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

Means of communication to be used

34.—(1) Subject to the articles, anything sent or supplied by or to the company under the articles may be sent or supplied in any way in which the Companies Act 2006 provides for documents or information which are authorised or required by any provision of that Act to be sent or supplied by or to the company.

(2) Subject to the articles, any notice or document to be sent or supplied to a director in connection with the taking of decisions by directors may also be sent or supplied by the means by which that director has asked to be sent or supplied with such notices or documents for the time being.

(3) A director may agree with the company that notices or documents sent to that director in a particular way are to be deemed to have been received within a specified time of their being sent, and for the specified time to be less than 48 hours.

Company seals

35.—(1) Any common seal may only be used by the authority of the directors.

(2) The directors may decide by what means and in what form any common seal is to be used.

(3) Unless otherwise decided by the directors, if the company has a common seal and it is affixed to a document, the document must also be signed by at least one authorised person in the presence of a witness who attests the signature.

(4) For the purposes of this article, an authorised person is—

- (a) any director of the company;
- (b) the company secretary (if any); or
- (c) any person authorised by the directors for the purpose of signing documents to which the common seal is applied.

No right to inspect accounts and other records

36. Except as provided by law or authorised by the directors or an ordinary resolution of the company, no person is entitled to inspect any of the company's accounting or other records or documents merely by virtue of being a member.

Provision for employees on cessation of business

37. The directors may decide to make provision for the benefit of persons employed or formerly employed by the company or any of its subsidiaries (other than a director or former director or shadow director) in connection with the cessation or transfer to any person of the whole or part of the undertaking of the company or that subsidiary.

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

Indemnity

38.—(1) Subject to paragraph (2), a relevant director of the company or an associated company may be indemnified out of the company's assets against—

- (a) any liability incurred by that director in connection with any negligence, default, breach of duty or breach of trust in relation to the company or an associated company,
- (b) any liability incurred by that director in connection with the activities of the company or an associated company in its capacity as a trustee of an occupational pension scheme (as defined in section 235(6) of the Companies Act 2006),
- (c) any other liability incurred by that director as an officer of the company or an associated company.

(2) This article does not authorise any indemnity which would be prohibited or rendered void by any provision of the Companies Acts or by any other provision of law.

(3) In this article—

- (a) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate, and
- (b) a “relevant director” means any director or former director of the company or an associated company.

Insurance

39.—(1) The directors may decide to purchase and maintain insurance, at the expense of the company, for the benefit of any relevant director in respect of any relevant loss.

(2) In this article—

- (a) a “relevant director” means any director or former director of the company or an associated company,
- (b) a “relevant loss” means any loss or liability which has been or may be incurred by a relevant director in connection with that director’s duties or powers in relation to the company, any associated company or any pension fund or employees’ share scheme of the company or associated company, and
- (c) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate.

SCHEDULE 3

Regulation 4

MODEL ARTICLES FOR PUBLIC COMPANIES

INDEX TO THE ARTICLES

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

1. Defined terms
2. Liability of members

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS' POWERS AND RESPONSIBILITIES

3. Directors' general authority
4. Members' reserve power
5. Directors may delegate
6. Committees

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

7. Directors to take decisions collectively
8. Calling a directors' meeting
9. Participation in directors' meetings
10. Quorum for directors' meetings
11. Meetings where total number of directors less than quorum
12. Chairing directors' meetings
13. Voting at directors' meetings: general rules
14. Chairman's casting vote at directors' meetings
15. Alternates voting at directors' meetings
16. Conflicts of interest
17. Proposing directors' written resolutions
18. Adoption of directors' written resolutions
19. Directors' discretion to make further rules

APPOINTMENT OF DIRECTORS

20. Methods of appointing directors
21. Retirement of directors by rotation
22. Termination of director's appointment
23. Directors' remuneration
24. Directors' expenses

ALTERNATE DIRECTORS

25. Appointment and removal of alternates
26. Rights and responsibilities of alternate directors
27. Termination of alternate directorship

PART 3

DECISION-MAKING BY MEMBERS

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

- 28. Members can call general meeting if not enough directors
- 29. Attendance and speaking at general meetings
- 30. Quorum for general meetings
- 31. Chairing general meetings
- 32. Attendance and speaking by directors and non-members
- 33. Adjournment

VOTING AT GENERAL MEETINGS

- 34. Voting: general
- 35. Errors and disputes
- 36. Demanding a poll
- 37. Procedure on a poll
- 38. Content of proxy notices
- 39. Delivery of proxy notices
- 40. Amendments to resolutions

RESTRICTIONS ON MEMBERS' RIGHTS

- 41. No voting of shares on which money owed to company

APPLICATION OF RULES TO CLASS MEETINGS

- 42. Class meetings

PART 4

SHARES AND DISTRIBUTIONS

ISSUE OF SHARES

- 43. Powers to issue different classes of share
- 44. Payment of commissions on subscription for shares

INTERESTS IN SHARES

- 45. Company not bound by less than absolute interests

SHARE CERTIFICATES

- 46. Certificates to be issued except in certain cases
- 47. Contents and execution of share certificates
- 48. Consolidated share certificates
- 49. Replacement share certificates

SHARES NOT HELD IN CERTIFICATED FORM

- 50. Uncertificated shares
- 51. Share warrants

PARTLY PAID SHARES

- 52. Company's lien over partly paid shares
- 53. Enforcement of the company's lien
- 54. Call notices
- 55. Liability to pay calls
- 56. When call notice need not be issued
- 57. Failure to comply with call notice: automatic consequences
- 58. Notice of intended forfeiture
- 59. Directors' power to forfeit shares
- 60. Effect of forfeiture
- 61. Procedure following forfeiture
- 62. Surrender of shares

TRANSFER AND TRANSMISSION OF SHARES

- 63. Transfers of certificated shares
- 64. Transfer of uncertificated shares
- 65. Transmission of shares
- 66. Transmittees' rights
- 67. Exercise of transmittees' rights
- 68. Transmittees bound by prior notices

CONSOLIDATION OF SHARES

- 69. Procedure for disposing of fractions of shares

DISTRIBUTIONS

- 70. Procedure for declaring dividends
- 71. Calculation of dividends
- 72. Payment of dividends and other distributions
- 73. Deductions from distributions in respect of sums owed to the company
- 74. No interest on distributions
- 75. Unclaimed distributions
- 76. Non-cash distributions
- 77. Waiver of distributions

CAPITALISATION OF PROFITS

- 78. Authority to capitalise and appropriation of capitalised sums

PART 5

MISCELLANEOUS PROVISIONS

COMMUNICATIONS

- 79. Means of communication to be used
- 80. Failure to notify contact details

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

- 81. Company seals
- 82. Destruction of documents
- 83. No right to inspect accounts and other records
- 84. Provision for employees on cessation of business

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

- 85. Indemnity
- 86. Insurance

PART 1

INTERPRETATION AND LIMITATION OF LIABILITY

Defined terms

1. In the articles, unless the context requires otherwise—

“alternate” or “alternate director” has the meaning given in article 25;

“appointor” has the meaning given in article 25;

“articles” means the company’s articles of association;

“bankruptcy” includes individual insolvency proceedings in a jurisdiction other than England and Wales or Northern Ireland which have an effect similar to that of bankruptcy;

“call” has the meaning given in article 54;

"call notice" has the meaning given in article 54;

"certificate" means a paper certificate (other than a share warrant) evidencing a person's title to specified shares or other securities;

"certificated" in relation to a share, means that it is not an uncertificated share or a share in respect of which a share warrant has been issued and is current;

"chairman" has the meaning given in article 12;

"chairman of the meeting" has the meaning given in article 31;

"Companies Acts" means the Companies Acts (as defined in section 2 of the Companies Act 2006), in so far as they apply to the company;

"company's lien" has the meaning given in article 52;

"director" means a director of the company, and includes any person occupying the position of director, by whatever name called;

"distribution recipient" has the meaning given in article 72;

"document" includes, unless otherwise specified, any document sent or supplied in electronic form;

"electronic form" has the meaning given in section 1168 of the Companies Act 2006;

"fully paid" in relation to a share, means that the nominal value and any premium to be paid to the company in respect of that share have been paid to the company;

"hard copy form" has the meaning given in section 1168 of the Companies Act 2006;

"holder" in relation to shares means the person whose name is entered in the register of members as the holder of the shares, or, in the case of a share in respect of which a share warrant has been issued (and not cancelled), the person in possession of that warrant;

"instrument" means a document in hard copy form;

"lien enforcement notice" has the meaning given in article 53;

"member" has the meaning given in section 112 of the Companies Act 2006;

"ordinary resolution" has the meaning given in section 282 of the Companies Act 2006;

"paid" means paid or credited as paid;

"participate", in relation to a directors' meeting, has the meaning given in article 9;

"partly paid" in relation to a share means that part of that share's nominal value or any premium at which it was issued has not been paid to the company;

"proxy notice" has the meaning given in article 38;

"securities seal" has the meaning given in article 47;

"shares" means shares in the company;

"special resolution" has the meaning given in section 283 of the Companies Act 2006;

"subsidiary" has the meaning given in section 1159 of the Companies Act 2006;

"transmittee" means a person entitled to a share by reason of the death or bankruptcy of a shareholder or otherwise by operation of law;

"uncertificated" in relation to a share means that, by virtue of legislation (other than section 778 of the Companies Act 2006) permitting title to shares to be evidenced and transferred without a certificate, title to that share is evidenced and may be transferred without a certificate; and

"writing" means the representation or reproduction of words, symbols or other information in a visible form by any method or combination of methods, whether sent or supplied in electronic form or otherwise.

Unless the context otherwise requires, other words or expressions contained in these articles bear the same meaning as in the Companies Act 2006 as in force on the date when these articles become binding on the company.

Liability of members

2. The liability of the members is limited to the amount, if any, unpaid on the shares held by them.

PART 2

DIRECTORS

DIRECTORS' POWERS AND RESPONSIBILITIES

Directors' general authority

3. Subject to the articles, the directors are responsible for the management of the company's business, for which purpose they may exercise all the powers of the company.

Members' reserve power

4.—(1) The members may, by special resolution, direct the directors to take, or refrain from taking, specified action.

(2) No such special resolution invalidates anything which the directors have done before the passing of the resolution.

Directors may delegate

5.—(1) Subject to the articles, the directors may delegate any of the powers which are conferred on them under the articles—

- (a) to such person or committee;
- (b) by such means (including by power of attorney);
- (c) to such an extent;
- (d) in relation to such matters or territories; and
- (e) on such terms and conditions;

as they think fit.

(2) If the directors so specify, any such delegation may authorise further delegation of the directors' powers by any person to whom they are delegated.

(3) The directors may revoke any delegation in whole or part, or alter its terms and conditions.

Committees

6.—(1) Committees to which the directors delegate any of their powers must follow procedures which are based as far as they are applicable on those provisions of the articles which govern the taking of decisions by directors.

(2) The directors may make rules of procedure for all or any committees, which prevail over rules derived from the articles if they are not consistent with them.

DECISION-MAKING BY DIRECTORS

Directors to take decisions collectively

7. Decisions of the directors may be taken—

- (a) at a directors' meeting, or
- (b) in the form of a directors' written resolution.

Calling a directors' meeting

- 8.—(1) Any director may call a directors' meeting.
- (2) The company secretary must call a directors' meeting if a director so requests.
- (3) A directors' meeting is called by giving notice of the meeting to the directors.
- (4) Notice of any directors' meeting must indicate—
- (a) its proposed date and time;
 - (b) where it is to take place; and
 - (c) if it is anticipated that directors participating in the meeting will not be in the same place, how it is proposed that they should communicate with each other during the meeting.
- (5) Notice of a directors' meeting must be given to each director, but need not be in writing.
- (6) Notice of a directors' meeting need not be given to directors who waive their entitlement to notice of that meeting, by giving notice to that effect to the company not more than 7 days after the date on which the meeting is held. Where such notice is given after the meeting has been held, that does not affect the validity of the meeting, or of any business conducted at it.

Participation in directors' meetings

- 9.—(1) Subject to the articles, directors participate in a directors' meeting, or part of a directors' meeting, when—
- (a) the meeting has been called and takes place in accordance with the articles, and
 - (b) they can each communicate to the others any information or opinions they have on any particular item of the business of the meeting.
- (2) In determining whether directors are participating in a directors' meeting, it is irrelevant where any director is or how they communicate with each other.
- (3) If all the directors participating in a meeting are not in the same place, they may decide that the meeting is to be treated as taking place wherever any of them is.

Quorum for directors' meetings

- 10.—(1) At a directors' meeting, unless a quorum is participating, no proposal is to be voted on, except a proposal to call another meeting.
- (2) The quorum for directors' meetings may be fixed from time to time by a decision of the directors, but it must never be less than two, and unless otherwise fixed it is two.

Meetings where total number of directors less than quorum

- 11.—(1) This article applies where the total number of directors for the time being is less than the quorum for directors' meetings.
- (2) If there is only one director, that director may appoint sufficient directors to make up a quorum or call a general meeting to do so.
- (3) If there is more than one director—
- (a) a directors' meeting may take place, if it is called in accordance with the articles and at least two directors participate in it, with a view to appointing sufficient directors to make up a quorum or calling a general meeting to do so, and
 - (b) if a directors' meeting is called but only one director attends at the appointed date and time to participate in it, that director may appoint sufficient directors to make up a quorum or call a general meeting to do so.

Chairing directors' meetings

- 12.—(1) The directors may appoint a director to chair their meetings.

(2) The person so appointed for the time being is known as the chairman.

(3) The directors may appoint other directors as deputy or assistant chairmen to chair directors' meetings in the chairman's absence.

(4) The directors may terminate the appointment of the chairman, deputy or assistant chairman at any time.

(5) If neither the chairman nor any director appointed generally to chair directors' meetings in the chairman's absence is participating in a meeting within ten minutes of the time at which it was to start, the participating directors must appoint one of themselves to chair it.

Voting at directors' meetings: general rules

13.—(1) Subject to the articles, a decision is taken at a directors' meeting by a majority of the votes of the participating directors.

(2) Subject to the articles, each director participating in a directors' meeting has one vote.

(3) Subject to the articles, if a director has an interest in an actual or proposed transaction or arrangement with the company—

- (a) that director and that director's alternate may not vote on any proposal relating to it, but
- (b) this does not preclude the alternate from voting in relation to that transaction or arrangement on behalf of another appointor who does not have such an interest.

Chairman's casting vote at directors' meetings

14.—(1) If the numbers of votes for and against a proposal are equal, the chairman or other director chairing the meeting has a casting vote.

(2) But this does not apply if, in accordance with the articles, the chairman or other director is not to be counted as participating in the decision-making process for quorum or voting purposes.

Alternates voting at directors' meetings

15. A director who is also an alternate director has an additional vote on behalf of each appointor who is—

- (a) not participating in a directors' meeting, and
- (b) would have been entitled to vote if they were participating in it.

Conflicts of interest

16.—(1) If a directors' meeting, or part of a directors' meeting, is concerned with an actual or proposed transaction or arrangement with the company in which a director is interested, that director is not to be counted as participating in that meeting, or part of a meeting, for quorum or voting purposes.

(2) But if paragraph (3) applies, a director who is interested in an actual or proposed transaction or arrangement with the company is to be counted as participating in a decision at a directors' meeting, or part of a directors' meeting, relating to it for quorum and voting purposes.

(3) This paragraph applies when—

- (a) the company by ordinary resolution disapplies the provision of the articles which would otherwise prevent a director from being counted as participating in, or voting at, a directors' meeting;
- (b) the director's interest cannot reasonably be regarded as likely to give rise to a conflict of interest; or
- (c) the director's conflict of interest arises from a permitted cause.

(4) For the purposes of this article, the following are permitted causes—

- (a) a guarantee given, or to be given, by or to a director in respect of an obligation incurred by or on behalf of the company or any of its subsidiaries;
- (b) subscription, or an agreement to subscribe, for shares or other securities of the company or any of its subsidiaries, or to underwrite, sub-underwrite, or guarantee subscription for any such shares or securities; and
- (c) arrangements pursuant to which benefits are made available to employees and directors or former employees and directors of the company or any of its subsidiaries which do not provide special benefits for directors or former directors.

(5) Subject to paragraph (6), if a question arises at a meeting of directors or of a committee of directors as to the right of a director to participate in the meeting (or part of the meeting) for voting or quorum purposes, the question may, before the conclusion of the meeting, be referred to the chairman whose ruling in relation to any director other than the chairman is to be final and conclusive.

(6) If any question as to the right to participate in the meeting (or part of the meeting) should arise in respect of the chairman, the question is to be decided by a decision of the directors at that meeting, for which purpose the chairman is not to be counted as participating in the meeting (or that part of the meeting) for voting or quorum purposes.

Proposing directors' written resolutions

17.—(1) Any director may propose a directors' written resolution.

(2) The company secretary must propose a directors' written resolution if a director so requests.

(3) A directors' written resolution is proposed by giving notice of the proposed resolution to the directors.

(4) Notice of a proposed directors' written resolution must indicate—

- (a) the proposed resolution, and
- (b) the time by which it is proposed that the directors should adopt it.

(5) Notice of a proposed directors' written resolution must be given in writing to each director.

(6) Any decision which a person giving notice of a proposed directors' written resolution takes regarding the process of adopting that resolution must be taken reasonably in good faith.

Adoption of directors' written resolutions

18.—(1) A proposed directors' written resolution is adopted when all the directors who would have been entitled to vote on the resolution at a directors' meeting have signed one or more copies of it, provided that those directors would have formed a quorum at such a meeting.

(2) It is immaterial whether any director signs the resolution before or after the time by which the notice proposed that it should be adopted.

(3) Once a directors' written resolution has been adopted, it must be treated as if it had been a decision taken at a directors' meeting in accordance with the articles.

(4) The company secretary must ensure that the company keeps a record, in writing, of all directors' written resolutions for at least ten years from the date of their adoption.

Directors' discretion to make further rules

19. Subject to the articles, the directors may make any rule which they think fit about how they take decisions, and about how such rules are to be recorded or communicated to directors.

APPOINTMENT OF DIRECTORS

Methods of appointing directors

20. Any person who is willing to act as a director, and is permitted by law to do so, may be appointed to be a director—

- (a) by ordinary resolution, or
- (b) by a decision of the directors.

Retirement of directors by rotation

21.—(1) At the first annual general meeting all the directors must retire from office.

(2) At every subsequent annual general meeting any directors—

- (a) who have been appointed by the directors since the last annual general meeting, or
- (b) who were not appointed or reappointed at one of the preceding two annual general meetings,

must retire from office and may offer themselves for reappointment by the members.

Termination of director's appointment

22. A person ceases to be a director as soon as—

- (a) that person ceases to be a director by virtue of any provision of the Companies Act 2006 or is prohibited from being a director by law;
- (b) a bankruptcy order is made against that person;
- (c) a composition is made with that person's creditors generally in satisfaction of that person's debts;
- (d) a registered medical practitioner who is treating that person gives a written opinion to the company stating that that person has become physically or mentally incapable of acting as a director and may remain so for more than three months;
- (e) by reason of that person's mental health, a court makes an order which wholly or partly prevents that person from personally exercising any powers or rights which that person would otherwise have;
- (f) notification is received by the company from the director that the director is resigning from office as director, and such resignation has taken effect in accordance with its terms.

Directors' remuneration

23.—(1) Directors may undertake any services for the company that the directors decide.

(2) Directors are entitled to such remuneration as the directors determine—

- (a) for their services to the company as directors, and
- (b) for any other service which they undertake for the company.

(3) Subject to the articles, a director's remuneration may—

- (a) take any form, and
- (b) include any arrangements in connection with the payment of a pension, allowance or gratuity, or any death, sickness or disability benefits, to or in respect of that director.

(4) Unless the directors decide otherwise, directors' remuneration accrues from day to day.

(5) Unless the directors decide otherwise, directors are not accountable to the company for any remuneration which they receive as directors or other officers or employees of the company's subsidiaries or of any other body corporate in which the company is interested.

Directors' expenses

24. The company may pay any reasonable expenses which the directors properly incur in connection with their attendance at—

- (a) meetings of directors or committees of directors,
 - (b) general meetings, or
 - (c) separate meetings of the holders of any class of shares or of debentures of the company,
- or otherwise in connection with the exercise of their powers and the discharge of their responsibilities in relation to the company.

ALTERNATE DIRECTORS

Appointment and removal of alternates

25.—(1) Any director (the "appointor") may appoint as an alternate any other director, or any other person approved by resolution of the directors, to—

- (a) exercise that director's powers, and
- (b) carry out that director's responsibilities,

in relation to the taking of decisions by the directors in the absence of the alternate's appointor.

(2) Any appointment or removal of an alternate must be effected by notice in writing to the company signed by the appointor, or in any other manner approved by the directors.

(3) The notice must—

- (a) identify the proposed alternate, and
- (b) in the case of a notice of appointment, contain a statement signed by the proposed alternate that the proposed alternate is willing to act as the alternate of the director giving the notice.

Rights and responsibilities of alternate directors

26.—(1) An alternate director has the same rights, in relation to any directors' meeting or directors' written resolution, as the alternate's appointor.

(2) Except as the articles specify otherwise, alternate directors—

- (a) are deemed for all purposes to be directors;
- (b) are liable for their own acts and omissions;
- (c) are subject to the same restrictions as their appointors; and
- (d) are not deemed to be agents of or for their appointors.

(3) A person who is an alternate director but not a director—

- (a) may be counted as participating for the purposes of determining whether a quorum is participating (but only if that person's appointor is not participating), and
- (b) may sign a written resolution (but only if it is not signed or to be signed by that person's appointor).

No alternate may be counted as more than one director for such purposes.

(4) An alternate director is not entitled to receive any remuneration from the company for serving as an alternate director except such part of the alternate's appointor's remuneration as the appointor may direct by notice in writing made to the company.

Termination of alternate directorship

27. An alternate director's appointment as an alternate terminates—

- (a) when the alternate's appointor revokes the appointment by notice to the company in writing specifying when it is to terminate;
- (b) on the occurrence in relation to the alternate of any event which, if it occurred in relation to the alternate's appointor, would result in the termination of the appointor's appointment as a director;
- (c) on the death of the alternate's appointor; or
- (d) when the alternate's appointor's appointment as a director terminates, except that an alternate's appointment as an alternate does not terminate when the appointor retires by rotation at a general meeting and is then re-appointed as a director at the same general meeting.

PART 3

DECISION-MAKING BY MEMBERS

ORGANISATION OF GENERAL MEETINGS

Members can call general meeting if not enough directors

28. If—

- (a) the company has fewer than two directors, and
- (b) the director (if any) is unable or unwilling to appoint sufficient directors to make up a quorum or to call a general meeting to do so,

then two or more members may call a general meeting (or instruct the company secretary to do so) for the purpose of appointing one or more directors.

Attendance and speaking at general meetings

29.—(1) A person is able to exercise the right to speak at a general meeting when that person is in a position to communicate to all those attending the meeting, during the meeting, any information or opinions which that person has on the business of the meeting.

(2) A person is able to exercise the right to vote at a general meeting when—

- (a) that person is able to vote, during the meeting, on resolutions put to the vote at the meeting, and
- (b) that person's vote can be taken into account in determining whether or not such resolutions are passed at the same time as the votes of all the other persons attending the meeting.

(3) The directors may make whatever arrangements they consider appropriate to enable those attending a general meeting to exercise their rights to speak or vote at it.

(4) In determining attendance at a general meeting, it is immaterial whether any two or more members attending it are in the same place as each other.

(5) Two or more persons who are not in the same place as each other attend a general meeting if their circumstances are such that if they have (or were to have) rights to speak and vote at that meeting, they are (or would be) able to exercise them.

Quorum for general meetings

30. No business other than the appointment of the chairman of the meeting is to be transacted at a general meeting if the persons attending it do not constitute a quorum.

Chairing general meetings

31.—(1) If the directors have appointed a chairman, the chairman shall chair general meetings if present and willing to do so.

(2) If the directors have not appointed a chairman, or if the chairman is unwilling to chair the meeting or is not present within ten minutes of the time at which a meeting was due to start—

- (a) the directors present, or
- (b) (if no directors are present), the meeting,

must appoint a director or member to chair the meeting, and the appointment of the chairman of the meeting must be the first business of the meeting.

(3) The person chairing a meeting in accordance with this article is referred to as “the chairman of the meeting”.

Attendance and speaking by directors and non-members

32.—(1) Directors may attend and speak at general meetings, whether or not they are members.

(2) The chairman of the meeting may permit other persons who are not—

- (a) members of the company, or
- (b) otherwise entitled to exercise the rights of members in relation to general meetings,

to attend and speak at a general meeting.

Adjournment

33.—(1) If the persons attending a general meeting within half an hour of the time at which the meeting was due to start do not constitute a quorum, or if during a meeting a quorum ceases to be present, the chairman of the meeting must adjourn it.

(2) The chairman of the meeting may adjourn a general meeting at which a quorum is present if—

- (a) the meeting consents to an adjournment, or
- (b) it appears to the chairman of the meeting that an adjournment is necessary to protect the safety of any person attending the meeting or ensure that the business of the meeting is conducted in an orderly manner.

(3) The chairman of the meeting must adjourn a general meeting if directed to do so by the meeting.

(4) When adjourning a general meeting, the chairman of the meeting must—

- (a) either specify the time and place to which it is adjourned or state that it is to continue at a time and place to be fixed by the directors, and
- (b) have regard to any directions as to the time and place of any adjournment which have been given by the meeting.

(5) If the continuation of an adjourned meeting is to take place more than 14 days after it was adjourned, the company must give at least 7 clear days’ notice of it (that is, excluding the day of the adjourned meeting and the day on which the notice is given)—

- (a) to the same persons to whom notice of the company’s general meetings is required to be given, and
- (b) containing the same information which such notice is required to contain.

(6) No business may be transacted at an adjourned general meeting which could not properly have been transacted at the meeting if the adjournment had not taken place.

VOTING AT GENERAL MEETINGS

Voting: general

34. A resolution put to the vote of a general meeting must be decided on a show of hands unless a poll is duly demanded in accordance with the articles.

Errors and disputes

35.—(1) No objection may be raised to the qualification of any person voting at a general meeting except at the meeting or adjourned meeting at which the vote objected to is tendered, and every vote not disallowed at the meeting is valid.

(2) Any such objection must be referred to the chairman of the meeting whose decision is final.

Demanding a poll

36.—(1) A poll on a resolution may be demanded—

- (a) in advance of the general meeting where it is to be put to the vote, or
- (b) at a general meeting, either before a show of hands on that resolution or immediately after the result of a show of hands on that resolution is declared.

(2) A poll may be demanded by—

- (a) the chairman of the meeting;
- (b) the directors;
- (c) two or more persons having the right to vote on the resolution; or
- (d) a person or persons representing not less than one tenth of the total voting rights of all the members having the right to vote on the resolution.

(3) A demand for a poll may be withdrawn if—

- (a) the poll has not yet been taken, and
- (b) the chairman of the meeting consents to the withdrawal.

Procedure on a poll

37.—(1) Subject to the articles, polls at general meetings must be taken when, where and in such manner as the chairman of the meeting directs.

(2) The chairman of the meeting may appoint scrutineers (who need not be members) and decide how and when the result of the poll is to be declared.

(3) The result of a poll shall be the decision of the meeting in respect of the resolution on which the poll was demanded.

(4) A poll on—

- (a) the election of the chairman of the meeting, or
- (b) a question of adjournment,

must be taken immediately.

(5) Other polls must be taken within 30 days of their being demanded.

(6) A demand for a poll does not prevent a general meeting from continuing, except as regards the question on which the poll was demanded.

(7) No notice need be given of a poll not taken immediately if the time and place at which it is to be taken are announced at the meeting at which it is demanded.

(8) In any other case, at least 7 days' notice must be given specifying the time and place at which the poll is to be taken.

Content of proxy notices

38.—(1) Proxies may only validly be appointed by a notice in writing (a “proxy notice”) which—

- (a) states the name and address of the member appointing the proxy;
- (b) identifies the person appointed to be that member’s proxy and the general meeting in relation to which that person is appointed;
- (c) is signed by or on behalf of the member appointing the proxy, or is authenticated in such manner as the directors may determine; and
- (d) is delivered to the company in accordance with the articles and any instructions contained in the notice of the general meeting to which they relate.

(2) The company may require proxy notices to be delivered in a particular form, and may specify different forms for different purposes.

(3) Proxy notices may specify how the proxy appointed under them is to vote (or that the proxy is to abstain from voting) on one or more resolutions.

(4) Unless a proxy notice indicates otherwise, it must be treated as—

- (a) allowing the person appointed under it as a proxy discretion as to how to vote on any ancillary or procedural resolutions put to the meeting, and
- (b) appointing that person as a proxy in relation to any adjournment of the general meeting to which it relates as well as the meeting itself.

Delivery of proxy notices

39.—(1) Any notice of a general meeting must specify the address or addresses (“proxy notification address”) at which the company or its agents will receive proxy notices relating to that meeting, or any adjournment of it, delivered in hard copy or electronic form.

(2) A person who is entitled to attend, speak or vote (either on a show of hands or on a poll) at a general meeting remains so entitled in respect of that meeting or any adjournment of it, even though a valid proxy notice has been delivered to the company by or on behalf of that person.

(3) Subject to paragraphs (4) and (5), a proxy notice must be delivered to a proxy notification address not less than 48 hours before the general meeting or adjourned meeting to which it relates.

(4) In the case of a poll taken more than 48 hours after it is demanded, the notice must be delivered to a proxy notification address not less than 24 hours before the time appointed for the taking of the poll.

(5) In the case of a poll not taken during the meeting but taken not more than 48 hours after it was demanded, the proxy notice must be delivered—

- (a) in accordance with paragraph (3), or
- (b) at the meeting at which the poll was demanded to the chairman, secretary or any director.

(6) An appointment under a proxy notice may be revoked by delivering a notice in writing given by or on behalf of the person by whom or on whose behalf the proxy notice was given to a proxy notification address.

(7) A notice revoking a proxy appointment only takes effect if it is delivered before—

- (a) the start of the meeting or adjourned meeting to which it relates, or
- (b) (in the case of a poll not taken on the same day as the meeting or adjourned meeting) the time appointed for taking the poll to which it relates.

(8) If a proxy notice is not signed by the person appointing the proxy, it must be accompanied by written evidence of the authority of the person who executed it to execute it on the appointor’s behalf.

Amendments to resolutions

40.—(1) An ordinary resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution if—

- (a) notice of the proposed amendment is given to the company secretary in writing by a person entitled to vote at the general meeting at which it is to be proposed not less than 48 hours before the meeting is to take place (or such later time as the chairman of the meeting may determine), and
- (b) the proposed amendment does not, in the reasonable opinion of the chairman of the meeting, materially alter the scope of the resolution.

(2) A special resolution to be proposed at a general meeting may be amended by ordinary resolution, if—

- (a) the chairman of the meeting proposes the amendment at the general meeting at which the resolution is to be proposed, and
- (b) the amendment does not go beyond what is necessary to correct a grammatical or other non-substantive error in the resolution.

(3) If the chairman of the meeting, acting in good faith, wrongly decides that an amendment to a resolution is out of order, the chairman's error does not invalidate the vote on that resolution.

RESTRICTIONS ON MEMBERS' RIGHTS

No voting of shares on which money owed to company

41. No voting rights attached to a share may be exercised at any general meeting, at any adjournment of it, or on any poll called at or in relation to it, unless all amounts payable to the company in respect of that share have been paid.

APPLICATION OF RULES TO CLASS MEETINGS

Class meetings

42. The provisions of the articles relating to general meetings apply, with any necessary modifications, to meetings of the holders of any class of shares.

PART 4

SHARES AND DISTRIBUTIONS

ISSUE OF SHARES

Powers to issue different classes of share

43.—(1) Subject to the articles, but without prejudice to the rights attached to any existing share, the company may issue shares with such rights or restrictions as may be determined by ordinary resolution.

(2) The company may issue shares which are to be redeemed, or are liable to be redeemed at the option of the company or the holder, and the directors may determine the terms, conditions and manner of redemption of any such shares.

Payment of commissions on subscription for shares

44.—(1) The company may pay any person a commission in consideration for that person—

- (a) subscribing, or agreeing to subscribe, for shares, or

- (b) procuring, or agreeing to procure, subscriptions for shares.
- (2) Any such commission may be paid—
 - (a) in cash, or in fully paid or partly paid shares or other securities, or partly in one way and partly in the other, and
 - (b) in respect of a conditional or an absolute subscription.

INTERESTS IN SHARES

Company not bound by less than absolute interests

45. Except as required by law, no person is to be recognised by the company as holding any share upon any trust, and except as otherwise required by law or the articles, the company is not in any way to be bound by or recognise any interest in a share other than the holder's absolute ownership of it and all the rights attaching to it.

SHARE CERTIFICATES

Certificates to be issued except in certain cases

46.—(1) The company must issue each member with one or more certificates in respect of the shares which that member holds.

- (2) This article does not apply to—
 - (a) uncertificated shares;
 - (b) shares in respect of which a share warrant has been issued; or
 - (c) shares in respect of which the Companies Acts permit the company not to issue a certificate.
- (3) Except as otherwise specified in the articles, all certificates must be issued free of charge.
- (4) No certificate may be issued in respect of shares of more than one class.
- (5) If more than one person holds a share, only one certificate may be issued in respect of it.

Contents and execution of share certificates

- 47.**—(1) Every certificate must specify—
 - (a) in respect of how many shares, of what class, it is issued;
 - (b) the nominal value of those shares;
 - (c) the amount paid up on them; and
 - (d) any distinguishing numbers assigned to them.
- (2) Certificates must—
 - (a) have affixed to them the company's common seal or an official seal which is a facsimile of the company's common seal with the addition on its face of the word "Securities" (a "securities seal"), or
 - (b) be otherwise executed in accordance with the Companies Acts.

Consolidated share certificates

48.—(1) When a member's holding of shares of a particular class increases, the company may issue that member with—

- (a) a single, consolidated certificate in respect of all the shares of a particular class which that member holds, or

- (b) a separate certificate in respect of only those shares by which that member's holding has increased.

(2) When a member's holding of shares of a particular class is reduced, the company must ensure that the member is issued with one or more certificates in respect of the number of shares held by the member after that reduction. But the company need not (in the absence of a request from the member) issue any new certificate if—

- (a) all the shares which the member no longer holds as a result of the reduction, and
- (b) none of the shares which the member retains following the reduction,

were, immediately before the reduction, represented by the same certificate.

(3) A member may request the company, in writing, to replace—

- (a) the member's separate certificates with a consolidated certificate, or
- (b) the member's consolidated certificate with two or more separate certificates representing such proportion of the shares as the member may specify.

(4) When the company complies with such a request it may charge such reasonable fee as the directors may decide for doing so.

(5) A consolidated certificate must not be issued unless any certificates which it is to replace have first been returned to the company for cancellation.

Replacement share certificates

49.—(1) If a certificate issued in respect of a member's shares is—

- (a) damaged or defaced, or
- (b) said to be lost, stolen or destroyed,

that member is entitled to be issued with a replacement certificate in respect of the same shares.

(2) A member exercising the right to be issued with such a replacement certificate—

- (a) may at the same time exercise the right to be issued with a single certificate or separate certificates;
- (b) must return the certificate which is to be replaced to the company if it is damaged or defaced; and
- (c) must comply with such conditions as to evidence, indemnity and the payment of a reasonable fee as the directors decide.

SHARES NOT HELD IN CERTIFICATED FORM

Uncertificated shares

50.—(1) In this article, "the relevant rules" means—

- (a) any applicable provision of the Companies Acts about the holding, evidencing of title to, or transfer of shares other than in certificated form, and
- (b) any applicable legislation, rules or other arrangements made under or by virtue of such provision.

(2) The provisions of this article have effect subject to the relevant rules.

(3) Any provision of the articles which is inconsistent with the relevant rules must be disregarded, to the extent that it is inconsistent, whenever the relevant rules apply.

(4) Any share or class of shares of the company may be issued or held on such terms, or in such a way, that—

- (a) title to it or them is not, or must not be, evidenced by a certificate, or
- (b) it or they may or must be transferred wholly or partly without a certificate.

(5) The directors have power to take such steps as they think fit in relation to—

- (a) the evidencing of and transfer of title to uncertificated shares (including in connection with the issue of such shares);
 - (b) any records relating to the holding of uncertificated shares;
 - (c) the conversion of certificated shares into uncertificated shares; or
 - (d) the conversion of uncertificated shares into certificated shares.
- (6) The company may by notice to the holder of a share require that share—
- (a) if it is uncertificated, to be converted into certificated form, and
 - (b) if it is certificated, to be converted into uncertificated form,
- to enable it to be dealt with in accordance with the articles.
- (7) If—
- (a) the articles give the directors power to take action, or require other persons to take action, in order to sell, transfer or otherwise dispose of shares, and
 - (b) uncertificated shares are subject to that power, but the power is expressed in terms which assume the use of a certificate or other written instrument,
- the directors may take such action as is necessary or expedient to achieve the same results when exercising that power in relation to uncertificated shares.
- (8) In particular, the directors may take such action as they consider appropriate to achieve the sale, transfer, disposal, forfeiture, re-allotment or surrender of an uncertificated share or otherwise to enforce a lien in respect of it.
- (9) Unless the directors otherwise determine, shares which a member holds in uncertificated form must be treated as separate holdings from any shares which that member holds in certificated form.
- (10) A class of shares must not be treated as two classes simply because some shares of that class are held in certificated form and others are held in uncertificated form.

Share warrants

- 51.**—(1) The directors may issue a share warrant in respect of any fully paid share.
- (2) Share warrants must be—
- (a) issued in such form, and
 - (b) executed in such manner,
- as the directors decide.
- (3) A share represented by a share warrant may be transferred by delivery of the warrant representing it.
- (4) The directors may make provision for the payment of dividends in respect of any share represented by a share warrant.
- (5) Subject to the articles, the directors may decide the conditions on which any share warrant is issued. In particular, they may—
- (a) decide the conditions on which new warrants are to be issued in place of warrants which are damaged or defaced, or said to have been lost, stolen or destroyed;
 - (b) decide the conditions on which bearers of warrants are entitled to attend and vote at general meetings;
 - (c) decide the conditions subject to which bearers of warrants may surrender their warrant so as to hold their shares in certificated or uncertificated form instead; and
 - (d) vary the conditions of issue of any warrant from time to time,
- and the bearer of a warrant is subject to the conditions and procedures in force in relation to it, whether or not they were decided or specified before the warrant was issued.

(6) Subject to the conditions on which the warrants are issued from time to time, bearers of share warrants have the same rights and privileges as they would if their names had been included in the register as holders of the shares represented by their warrants.

(7) The company must not in any way be bound by or recognise any interest in a share represented by a share warrant other than the absolute right of the bearer of that warrant to that warrant.

PARTLY PAID SHARES

Company's lien over partly paid shares

52.—(1) The company has a lien ("the company's lien") over every share which is partly paid for any part of—

- (a) that share's nominal value, and
- (b) any premium at which it was issued,

which has not been paid to the company, and which is payable immediately or at some time in the future, whether or not a call notice has been sent in respect of it.

(2) The company's lien over a share—

- (a) takes priority over any third party's interest in that share, and
- (b) extends to any dividend or other money payable by the company in respect of that share and (if the lien is enforced and the share is sold by the company) the proceeds of sale of that share.

(3) The directors may at any time decide that a share which is or would otherwise be subject to the company's lien shall not be subject to it, either wholly or in part.

Enforcement of the company's lien

53.—(1) Subject to the provisions of this article, if—

- (a) a lien enforcement notice has been given in respect of a share, and
- (b) the person to whom the notice was given has failed to comply with it,

the company may sell that share in such manner as the directors decide.

(2) A lien enforcement notice—

- (a) may only be given in respect of a share which is subject to the company's lien, in respect of which a sum is payable and the due date for payment of that sum has passed;
- (b) must specify the share concerned;
- (c) must require payment of the sum payable within 14 days of the notice;
- (d) must be addressed either to the holder of the share or to a person entitled to it by reason of the holder's death, bankruptcy or otherwise; and
- (e) must state the company's intention to sell the share if the notice is not complied with.

(3) Where shares are sold under this article—

- (a) the directors may authorise any person to execute an instrument of transfer of the shares to the purchaser or a person nominated by the purchaser, and
- (b) the transferee is not bound to see to the application of the consideration, and the transferee's title is not affected by any irregularity in or invalidity of the process leading to the sale.

(4) The net proceeds of any such sale (after payment of the costs of sale and any other costs of enforcing the lien) must be applied—

- (a) first, in payment of so much of the sum for which the lien exists as was payable at the date of the lien enforcement notice,

- (b) second, to the person entitled to the shares at the date of the sale, but only after the certificate for the shares sold has been surrendered to the company for cancellation or a suitable indemnity has been given for any lost certificates, and subject to a lien equivalent to the company's lien over the shares before the sale for any money payable in respect of the shares after the date of the lien enforcement notice.

(5) A statutory declaration by a director or the company secretary that the declarant is a director or the company secretary and that a share has been sold to satisfy the company's lien on a specified date—

- (a) is conclusive evidence of the facts stated in it as against all persons claiming to be entitled to the share, and
- (b) subject to compliance with any other formalities of transfer required by the articles or by law, constitutes a good title to the share.

Call notices

54.—(1) Subject to the articles and the terms on which shares are allotted, the directors may send a notice (a "call notice") to a member requiring the member to pay the company a specified sum of money (a "call") which is payable in respect of shares which that member holds at the date when the directors decide to send the call notice.

(2) A call notice—

- (a) may not require a member to pay a call which exceeds the total sum unpaid on that member's shares (whether as to the share's nominal value or any amount payable to the company by way of premium);
- (b) must state when and how any call to which it relates it is to be paid; and
- (c) may permit or require the call to be paid by instalments.

(3) A member must comply with the requirements of a call notice, but no member is obliged to pay any call before 14 days have passed since the notice was sent.

(4) Before the company has received any call due under a call notice the directors may—

- (a) revoke it wholly or in part, or
- (b) specify a later time for payment than is specified in the notice,

by a further notice in writing to the member in respect of whose shares the call is made.

Liability to pay calls

55.—(1) Liability to pay a call is not extinguished or transferred by transferring the shares in respect of which it is required to be paid.

(2) Joint holders of a share are jointly and severally liable to pay all calls in respect of that share.

(3) Subject to the terms on which shares are allotted, the directors may, when issuing shares, provide that call notices sent to the holders of those shares may require them—

- (a) to pay calls which are not the same, or
- (b) to pay calls at different times.

When call notice need not be issued

56.—(1) A call notice need not be issued in respect of sums which are specified, in the terms on which a share is issued, as being payable to the company in respect of that share (whether in respect of nominal value or premium)—

- (a) on allotment;
- (b) on the occurrence of a particular event; or
- (c) on a date fixed by or in accordance with the terms of issue.

(2) But if the due date for payment of such a sum has passed and it has not been paid, the holder of the share concerned is treated in all respects as having failed to comply with a call notice in respect of that sum, and is liable to the same consequences as regards the payment of interest and forfeiture.

Failure to comply with call notice: automatic consequences

57.—(1) If a person is liable to pay a call and fails to do so by the call payment date—

- (a) the directors may issue a notice of intended forfeiture to that person, and
- (b) until the call is paid, that person must pay the company interest on the call from the call payment date at the relevant rate.

(2) For the purposes of this article—

- (a) the “call payment date” is the time when the call notice states that a call is payable, unless the directors give a notice specifying a later date, in which case the “call payment date” is that later date;
- (b) the “relevant rate” is—
 - (i) the rate fixed by the terms on which the share in respect of which the call is due was allotted;
 - (ii) such other rate as was fixed in the call notice which required payment of the call, or has otherwise been determined by the directors; or
 - (iii) if no rate is fixed in either of these ways, 5 per cent per annum.

(3) The relevant rate must not exceed by more than 5 percentage points the base lending rate most recently set by the Monetary Policy Committee of the Bank of England in connection with its responsibilities under Part 2 of the Bank of England Act 1998(a).

(4) The directors may waive any obligation to pay interest on a call wholly or in part.

Notice of intended forfeiture

58. A notice of intended forfeiture—

- (a) may be sent in respect of any share in respect of which a call has not been paid as required by a call notice;
- (b) must be sent to the holder of that share or to a person entitled to it by reason of the holder’s death, bankruptcy or otherwise;
- (c) must require payment of the call and any accrued interest by a date which is not less than 14 days after the date of the notice;
- (d) must state how the payment is to be made; and
- (e) must state that if the notice is not complied with, the shares in respect of which the call is payable will be liable to be forfeited.

Directors’ power to forfeit shares

59. If a notice of intended forfeiture is not complied with before the date by which payment of the call is required in the notice of intended forfeiture, the directors may decide that any share in respect of which it was given is forfeited, and the forfeiture is to include all dividends or other moneys payable in respect of the forfeited shares and not paid before the forfeiture.

Effect of forfeiture

60.—(1) Subject to the articles, the forfeiture of a share extinguishes—

(a) 1998 c.11.

- (a) all interests in that share, and all claims and demands against the company in respect of it, and
 - (b) all other rights and liabilities incidental to the share as between the person whose share it was prior to the forfeiture and the company.
- (2) Any share which is forfeited in accordance with the articles—
- (a) is deemed to have been forfeited when the directors decide that it is forfeited;
 - (b) is deemed to be the property of the company; and
 - (c) may be sold, re-allotted or otherwise disposed of as the directors think fit.
- (3) If a person's shares have been forfeited—
- (a) the company must send that person notice that forfeiture has occurred and record it in the register of members;
 - (b) that person ceases to be a member in respect of those shares;
 - (c) that person must surrender the certificate for the shares forfeited to the company for cancellation;
 - (d) that person remains liable to the company for all sums payable by that person under the articles at the date of forfeiture in respect of those shares, including any interest (whether accrued before or after the date of forfeiture); and
 - (e) the directors may waive payment of such sums wholly or in part or enforce payment without any allowance for the value of the shares at the time of forfeiture or for any consideration received on their disposal.
- (4) At any time before the company disposes of a forfeited share, the directors may decide to cancel the forfeiture on payment of all calls and interest due in respect of it and on such other terms as they think fit.

Procedure following forfeiture

61.—(1) If a forfeited share is to be disposed of by being transferred, the company may receive the consideration for the transfer and the directors may authorise any person to execute the instrument of transfer.

(2) A statutory declaration by a director or the company secretary that the declarant is a director or the company secretary and that a share has been forfeited on a specified date—

- (a) is conclusive evidence of the facts stated in it as against all persons claiming to be entitled to the share, and
- (b) subject to compliance with any other formalities of transfer required by the articles or by law, constitutes a good title to the share.

(3) A person to whom a forfeited share is transferred is not bound to see to the application of the consideration (if any) nor is that person's title to the share affected by any irregularity in or invalidity of the process leading to the forfeiture or transfer of the share.

(4) If the company sells a forfeited share, the person who held it prior to its forfeiture is entitled to receive from the company the proceeds of such sale, net of any commission, and excluding any amount which—

- (a) was, or would have become, payable, and
- (b) had not, when that share was forfeited, been paid by that person in respect of that share,

but no interest is payable to such a person in respect of such proceeds and the company is not required to account for any money earned on them.

Surrender of shares

62.—(1) A member may surrender any share—

- (a) in respect of which the directors may issue a notice of intended forfeiture;

- (b) which the directors may forfeit; or
- (c) which has been forfeited.
- (2) The directors may accept the surrender of any such share.
- (3) The effect of surrender on a share is the same as the effect of forfeiture on that share.
- (4) A share which has been surrendered may be dealt with in the same way as a share which has been forfeited.

TRANSFER AND TRANSMISSION OF SHARES

Transfers of certificated shares

63.—(1) Certificated shares may be transferred by means of an instrument of transfer in any usual form or any other form approved by the directors, which is executed by or on behalf of—

- (a) the transferor, and
- (b) (if any of the shares is partly paid) the transferee.
- (2) No fee may be charged for registering any instrument of transfer or other document relating to or affecting the title to any share.
- (3) The company may retain any instrument of transfer which is registered.
- (4) The transferor remains the holder of a certificated share until the transferee's name is entered in the register of members as holder of it.
- (5) The directors may refuse to register the transfer of a certificated share if—
 - (a) the share is not fully paid;
 - (b) the transfer is not lodged at the company's registered office or such other place as the directors have appointed;
 - (c) the transfer is not accompanied by the certificate for the shares to which it relates, or such other evidence as the directors may reasonably require to show the transferor's right to make the transfer, or evidence of the right of someone other than the transferor to make the transfer on the transferor's behalf;
 - (d) the transfer is in respect of more than one class of share; or
 - (e) the transfer is in favour of more than four transferees.
- (6) If the directors refuse to register the transfer of a share, the instrument of transfer must be returned to the transferee with the notice of refusal unless they suspect that the proposed transfer may be fraudulent.

Transfer of uncertificated shares

64. A transfer of an uncertificated share must not be registered if it is in favour of more than four transferees.

Transmission of shares

65.—(1) If title to a share passes to a transmittee, the company may only recognise the transmittee as having any title to that share.

(2) Nothing in these articles releases the estate of a deceased member from any liability in respect of a share solely or jointly held by that member.

Transmittees' rights

66.—(1) A transmittee who produces such evidence of entitlement to shares as the directors may properly require—

- (a) may, subject to the articles, choose either to become the holder of those shares or to have them transferred to another person, and
- (b) subject to the articles, and pending any transfer of the shares to another person, has the same rights as the holder had.

(2) But transmitters do not have the right to attend or vote at a general meeting in respect of shares to which they are entitled, by reason of the holder's death or bankruptcy or otherwise, unless they become the holders of those shares

Exercise of transmitters' rights

67.—(1) Transmitters who wish to become the holders of shares to which they have become entitled must notify the company in writing of that wish.

(2) If the share is a certificated share and a transmitter wishes to have it transferred to another person, the transmitter must execute an instrument of transfer in respect of it.

(3) If the share is an uncertificated share and the transmitter wishes to have it transferred to another person, the transmitter must—

- (a) procure that all appropriate instructions are given to effect the transfer, or
- (b) procure that the uncertificated share is changed into certificated form and then execute an instrument of transfer in respect of it.

(4) Any transfer made or executed under this article is to be treated as if it were made or executed by the person from whom the transmitter has derived rights in respect of the share, and as if the event which gave rise to the transmission had not occurred.

Transmitters bound by prior notices

68. If a notice is given to a member in respect of shares and a transmitter is entitled to those shares, the transmitter is bound by the notice if it was given to the member before the transmitter's name has been entered in the register of members.

CONSOLIDATION OF SHARES

Procedure for disposing of fractions of shares

69.—(1) This article applies where—

- (a) there has been a consolidation or division of shares, and
- (b) as a result, members are entitled to fractions of shares.

(2) The directors may—

- (a) sell the shares representing the fractions to any person including the company for the best price reasonably obtainable;
- (b) in the case of a certificated share, authorise any person to execute an instrument of transfer of the shares to the purchaser or a person nominated by the purchaser; and
- (c) distribute the net proceeds of sale in due proportion among the holders of the shares.

(3) Where any holder's entitlement to a portion of the proceeds of sale amounts to less than a minimum figure determined by the directors, that member's portion may be distributed to an organisation which is a charity for the purposes of the law of England and Wales, Scotland or Northern Ireland.

(4) The person to whom the shares are transferred is not obliged to ensure that any purchase money is received by the person entitled to the relevant fractions.

(5) The transferee's title to the shares is not affected by any irregularity in or invalidity of the process leading to their sale.

DISTRIBUTIONS

Procedure for declaring dividends

70.—(1) The company may by ordinary resolution declare dividends, and the directors may decide to pay interim dividends.

(2) A dividend must not be declared unless the directors have made a recommendation as to its amount. Such a dividend must not exceed the amount recommended by the directors.

(3) No dividend may be declared or paid unless it is in accordance with members' respective rights.

(4) Unless the members' resolution to declare or directors' decision to pay a dividend, or the terms on which shares are issued, specify otherwise, it must be paid by reference to each member's holding of shares on the date of the resolution or decision to declare or pay it.

(5) If the company's share capital is divided into different classes, no interim dividend may be paid on shares carrying deferred or non-preferred rights if, at the time of payment, any preferential dividend is in arrear.

(6) The directors may pay at intervals any dividend payable at a fixed rate if it appears to them that the profits available for distribution justify the payment.

(7) If the directors act in good faith, they do not incur any liability to the holders of shares conferring preferred rights for any loss they may suffer by the lawful payment of an interim dividend on shares with deferred or non-preferred rights.

Calculation of dividends

71.—(1) Except as otherwise provided by the articles or the rights attached to shares, all dividends must be—

- (a) declared and paid according to the amounts paid up on the shares on which the dividend is paid, and
- (b) apportioned and paid proportionately to the amounts paid up on the shares during any portion or portions of the period in respect of which the dividend is paid.

(2) If any share is issued on terms providing that it ranks for dividend as from a particular date, that share ranks for dividend accordingly.

(3) For the purposes of calculating dividends, no account is to be taken of any amount which has been paid up on a share in advance of the due date for payment of that amount.

Payment of dividends and other distributions

72.—(1) Where a dividend or other sum which is a distribution is payable in respect of a share, it must be paid by one or more of the following means—

- (a) transfer to a bank or building society account specified by the distribution recipient either in writing or as the directors may otherwise decide;
- (b) sending a cheque made payable to the distribution recipient by post to the distribution recipient at the distribution recipient's registered address (if the distribution recipient is a holder of the share), or (in any other case) to an address specified by the distribution recipient either in writing or as the directors may otherwise decide;
- (c) sending a cheque made payable to such person by post to such person at such address as the distribution recipient has specified either in writing or as the directors may otherwise decide; or
- (d) any other means of payment as the directors agree with the distribution recipient either in writing or by such other means as the directors decide.

(2) In the articles, "the distribution recipient" means, in respect of a share in respect of which a dividend or other sum is payable—

- (a) the holder of the share; or
- (b) if the share has two or more joint holders, whichever of them is named first in the register of members; or
- (c) if the holder is no longer entitled to the share by reason of death or bankruptcy, or otherwise by operation of law, the transmittee.

Deductions from distributions in respect of sums owed to the company

73.—(1) If—

- (a) a share is subject to the company's lien, and
- (b) the directors are entitled to issue a lien enforcement notice in respect of it,

they may, instead of issuing a lien enforcement notice, deduct from any dividend or other sum payable in respect of the share any sum of money which is payable to the company in respect of that share to the extent that they are entitled to require payment under a lien enforcement notice.

(2) Money so deducted must be used to pay any of the sums payable in respect of that share.

(3) The company must notify the distribution recipient in writing of—

- (a) the fact and amount of any such deduction;
- (b) any non-payment of a dividend or other sum payable in respect of a share resulting from any such deduction; and
- (c) how the money deducted has been applied.

No interest on distributions

74. The company may not pay interest on any dividend or other sum payable in respect of a share unless otherwise provided by—

- (a) the terms on which the share was issued, or
- (b) the provisions of another agreement between the holder of that share and the company.

Unclaimed distributions

75.—(1) All dividends or other sums which are—

- (a) payable in respect of shares, and
- (b) unclaimed after having been declared or become payable,

may be invested or otherwise made use of by the directors for the benefit of the company until claimed.

(2) The payment of any such dividend or other sum into a separate account does not make the company a trustee in respect of it.

(3) If—

- (a) twelve years have passed from the date on which a dividend or other sum became due for payment, and
- (b) the distribution recipient has not claimed it,

the distribution recipient is no longer entitled to that dividend or other sum and it ceases to remain owing by the company.

Non-cash distributions

76.—(1) Subject to the terms of issue of the share in question, the company may, by ordinary resolution on the recommendation of the directors, decide to pay all or part of a dividend or other distribution payable in respect of a share by transferring non-cash assets of equivalent value (including, without limitation, shares or other securities in any company).

(2) If the shares in respect of which such a non-cash distribution is paid are uncertificated, any shares in the company which are issued as a non-cash distribution in respect of them must be uncertificated.

(3) For the purposes of paying a non-cash distribution, the directors may make whatever arrangements they think fit, including, where any difficulty arises regarding the distribution—

- (a) fixing the value of any assets;
- (b) paying cash to any distribution recipient on the basis of that value in order to adjust the rights of recipients; and
- (c) vesting any assets in trustees.

Waiver of distributions

77. Distribution recipients may waive their entitlement to a dividend or other distribution payable in respect of a share by giving the company notice in writing to that effect, but if—

- (a) the share has more than one holder, or
- (b) more than one person is entitled to the share, whether by reason of the death or bankruptcy of one or more joint holders, or otherwise,

the notice is not effective unless it is expressed to be given, and signed, by all the holders or persons otherwise entitled to the share.

CAPITALISATION OF PROFITS

Authority to capitalise and appropriation of capitalised sums

78.—(1) Subject to the articles, the directors may, if they are so authorised by an ordinary resolution—

- (a) decide to capitalise any profits of the company (whether or not they are available for distribution) which are not required for paying a preferential dividend, or any sum standing to the credit of the company's share premium account or capital redemption reserve; and
- (b) appropriate any sum which they so decide to capitalise (a "capitalised sum") to the persons who would have been entitled to it if it were distributed by way of dividend (the "persons entitled") and in the same proportions.

(2) Capitalised sums must be applied—

- (a) on behalf of the persons entitled, and
- (b) in the same proportions as a dividend would have been distributed to them.

(3) Any capitalised sum may be applied in paying up new shares of a nominal amount equal to the capitalised sum which are then allotted credited as fully paid to the persons entitled or as they may direct.

(4) A capitalised sum which was appropriated from profits available for distribution may be applied—

- (a) in or towards paying up any amounts unpaid on existing shares held by the persons entitled, or
- (b) in paying up new debentures of the company which are then allotted credited as fully paid to the persons entitled or as they may direct.

(5) Subject to the articles the directors may—

- (a) apply capitalised sums in accordance with paragraphs (3) and (4) partly in one way and partly in another;
- (b) make such arrangements as they think fit to deal with shares or debentures becoming distributable in fractions under this article (including the issuing of fractional certificates or the making of cash payments); and

- (c) authorise any person to enter into an agreement with the company on behalf of all the persons entitled which is binding on them in respect of the allotment of shares and debentures to them under this article.

PART 5

MISCELLANEOUS PROVISIONS

COMMUNICATIONS

Means of communication to be used

79.—(1) Subject to the articles, anything sent or supplied by or to the company under the articles may be sent or supplied in any way in which the Companies Act 2006 provides for documents or information which are authorised or required by any provision of that Act to be sent or supplied by or to the company.

(2) Subject to the articles, any notice or document to be sent or supplied to a director in connection with the taking of decisions by directors may also be sent or supplied by the means by which that director has asked to be sent or supplied with such notices or documents for the time being.

(3) A director may agree with the company that notices or documents sent to that director in a particular way are to be deemed to have been received within a specified time of their being sent, and for the specified time to be less than 48 hours.

Failure to notify contact details

80.—(1) If—

- (a) the company sends two consecutive documents to a member over a period of at least 12 months, and
- (b) each of those documents is returned undelivered, or the company receives notification that it has not been delivered,

that member ceases to be entitled to receive notices from the company.

(2) A member who has ceased to be entitled to receive notices from the company becomes entitled to receive such notices again by sending the company—

- (a) a new address to be recorded in the register of members, or
- (b) if the member has agreed that the company should use a means of communication other than sending things to such an address, the information that the company needs to use that means of communication effectively.

ADMINISTRATIVE ARRANGEMENTS

Company seals

81.—(1) Any common seal may only be used by the authority of the directors.

(2) The directors may decide by what means and in what form any common seal or securities seal is to be used.

(3) Unless otherwise decided by the directors, if the company has a common seal and it is affixed to a document, the document must also be signed by at least one authorised person in the presence of a witness who attests the signature.

(4) For the purposes of this article, an authorised person is—

- (a) any director of the company;
- (b) the company secretary; or

(c) any person authorised by the directors for the purpose of signing documents to which the common seal is applied.

(5) If the company has an official seal for use abroad, it may only be affixed to a document if its use on that document, or documents of a class to which it belongs, has been authorised by a decision of the directors.

(6) If the company has a securities seal, it may only be affixed to securities by the company secretary or a person authorised to apply it to securities by the company secretary.

(7) For the purposes of the articles, references to the securities seal being affixed to any document include the reproduction of the image of that seal on or in a document by any mechanical or electronic means which has been approved by the directors in relation to that document or documents of a class to which it belongs.

Destruction of documents

82.—(1) The company is entitled to destroy—

- (a) all instruments of transfer of shares which have been registered, and all other documents on the basis of which any entries are made in the register of members, from six years after the date of registration;
- (b) all dividend mandates, variations or cancellations of dividend mandates, and notifications of change of address, from two years after they have been recorded;
- (c) all share certificates which have been cancelled from one year after the date of the cancellation;
- (d) all paid dividend warrants and cheques from one year after the date of actual payment; and
- (e) all proxy notices from one year after the end of the meeting to which the proxy notice relates.

(2) If the company destroys a document in good faith, in accordance with the articles, and without notice of any claim to which that document may be relevant, it is conclusively presumed in favour of the company that—

- (a) entries in the register purporting to have been made on the basis of an instrument of transfer or other document so destroyed were duly and properly made;
- (b) any instrument of transfer so destroyed was a valid and effective instrument duly and properly registered;
- (c) any share certificate so destroyed was a valid and effective certificate duly and properly cancelled; and
- (d) any other document so destroyed was a valid and effective document in accordance with its recorded particulars in the books or records of the company.

(3) This article does not impose on the company any liability which it would not otherwise have if it destroys any document before the time at which this article permits it to do so.

(4) In this article, references to the destruction of any document include a reference to its being disposed of in any manner.

No right to inspect accounts and other records

83. Except as provided by law or authorised by the directors or an ordinary resolution of the company, no person is entitled to inspect any of the company's accounting or other records or documents merely by virtue of being a member.

Provision for employees on cessation of business

84. The directors may decide to make provision for the benefit of persons employed or formerly employed by the company or any of its subsidiaries (other than a director or former director or

shadow director) in connection with the cessation or transfer to any person of the whole or part of the undertaking of the company or that subsidiary.

DIRECTORS' INDEMNITY AND INSURANCE

Indemnity

85.—(1) Subject to paragraph (2), a relevant director of the company or an associated company may be indemnified out of the company's assets against—

- (a) any liability incurred by that director in connection with any negligence, default, breach of duty or breach of trust in relation to the company or an associated company,
- (b) any liability incurred by that director in connection with the activities of the company or an associated company in its capacity as a trustee of an occupational pension scheme (as defined in section 235(6) of the Companies Act 2006),
- (c) any other liability incurred by that director as an officer of the company or an associated company.

(2) This article does not authorise any indemnity which would be prohibited or rendered void by any provision of the Companies Acts or by any other provision of law.

(3) In this article—

- (a) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate, and
- (b) a "relevant director" means any director or former director of the company or an associated company.

Insurance

86.—(1) The directors may decide to purchase and maintain insurance, at the expense of the company, for the benefit of any relevant director in respect of any relevant loss.

(2) In this article—

- (a) a "relevant director" means any director or former director of the company or an associated company,
- (b) a "relevant loss" means any loss or liability which has been or may be incurred by a relevant director in connection with that director's duties or powers in relation to the company, any associated company or any pension fund or employees' share scheme of the company or associated company, and
- (c) companies are associated if one is a subsidiary of the other or both are subsidiaries of the same body corporate.

EXPLANATORY NOTE

(This note is not part of the Regulations)

These Regulations, made under section 19 of the Companies Act 2006 (c.46), prescribe model forms of articles of association for—

- (a) private companies limited by shares (regulation 2 and Schedule 1),
- (b) private companies limited by guarantee (regulation 3 and Schedule 2), and
- (c) public companies (regulation 4 and Schedule 3).

These model articles will automatically form the articles of association for companies formed under the Companies Act 2006 which, on their formation, either do not register their own articles of association with the registrar of companies under that Act, or, if they do so, do not exclude the model articles in whole or in part (section 20 of the 2006 Act). Other companies are free to adopt the model articles in whole or in part.

An Impact Assessment has not been produced for these Regulations as they have only a negligible impact on the costs of business, charities or voluntary bodies.

© Crown copyright 2008

Printed and published in the UK by The Stationery Office Limited under the authority and superintendence of Carol Tullo, Controller of Her Majesty's Stationery Office and Queen's Printer of Acts of Parliament.

E3526 12/2008 183526T 19585

Índice de Imágenes , tablas y gráficos.

| | |
|---|---------------|
| <i>Imagen 1. Estructura de la base de datos 1</i> | <i>7</i> |
| <i>Imagen 2. Estructura de la base de datos 2</i> | <i>9</i> |
| <i>Imagen 3. Estructura de la base de datos 3.</i> | <i>10</i> |
| <i>Imagen 4. Buscador avanzado.</i> | <i>12</i> |
| <i>Imagen 6. Ver mazos</i> | <i>16</i> |
| <i>Imagen 6. Gestor de mazos: creación del mazo.....</i> | <i>17</i> |
| <i>Imagen 7. Gestor de mazos: gráficos</i> | <i>18</i> |
| <i>Imagen 9. Gestor de mazos. Vista detallada</i> | <i>19</i> |
| <i>Tabla 1. Productos de la tienda</i> | <i>21</i> |
| <i>Imagen 9. Visualización del carrito de compra</i> | <i>22</i> |
| <i>Tablas 1 y 2 unidades y euros escenario optimista</i> | <i>25</i> |
| <i>Tabla 3 Evolución años escenario optimista.....</i> | <i>27</i> |
| <i>Tablas 4 y 5 unidades y euros en escenario realista.....</i> | <i>28</i> |
| <i>Tabla 6 evolución ventas escenario realista</i> | <i>30</i> |
| <i>Tablas 7 y 8 unidades y euros escenario pesimista.....</i> | <i>31</i> |
| <i>Tabla 9 evolución ventas escenario pesimista</i> | <i>33</i> |
| <i>Tabla 11. Tesorería año 1 escenario optimista.....</i> | <i>45</i> |
| <i>Tabla 12. Tesorería año 2 escenario optimista.....</i> | <i>46</i> |
| <i>Tabla 13. Tesorería año 3 escenario optimista.....</i> | <i>47</i> |
| <i>Tabla 14. Tesorería año 1 escenario realista</i> | <i>48</i> |
| <i>Tabla 15. Tesorería año 2 escenario realista</i> | <i>49</i> |
| <i>Tabla 16. Tesorería año 3 escenario realista</i> | <i>50</i> |
| <i>Gráficos encuesta.....</i> | <i>63- 98</i> |